HOW TO WIN FRIENDS AND INFLUENCE PEOPLE

BY

DALE CARNEGIE

Hindi Translation

लोक-व्यवहार

अर्थात्

मित्र बनाने और जनता को प्रभावित करने की विधियाँ

अनुवादक :
सन्त राम, बी

चौथी बार

डी० बी० तारापोरवाला सन्स ऍन्ड कम्पनी प्रायव्हेट लि०
२१०, दादाभाई नौरोजी मार्ग, फोर्ट, बम्बई

मुद्रक —
वी एस पैंडूर
जय गुजरात प्रिंटिंग प्रेस,
गामदेवी बम्बई ७

प्रकाशक —
जाल हीरजी डी तारापोरवाला,
डी बी तारापोरवाला सन्स
ऐण्ड कम्पनी प्राइवेट लि
२१ दादाभाई नौरोजी मार्ग
फोर्ट बम्बई

निवेदन

पुस्तक के महत्व और उपयोगिता के विषय में यहाँ कुछ कहने की मुझे आवश्यकता नहीं। इसके पहले तीन चार ही अध्याय पढ़ जाने से पाठक को इसका ज्ञान अपने आप हो जायगा। मैंने तो पहली ही बार जब इस पुस्तक को देखा तो मेरे मुख से अनायास ही निकल पड़ा—काश! कि ऐसा ग्रन्थ-रत्न हमारी राष्ट्र-भाषा में भी होता। जीवन-संग्राम में सफल होने के लिए जैसी अच्छी और व्यावहारिक सूचनाएँ इसमें दी गई हैं वैसी किसी दूसरी पुस्तक में बहुत कम मिलेंगी। अमेरिका में इस समय किस्से-कहानी की पुस्तकों को छोड़कर शेष जीवनोपयोगी ठोस विषयों की जितनी पुस्तकें मिलती हैं उनमें यह सबसे अधिक लोकप्रिय है। दो ही वर्ष में इसकी ८ लाख से भी अधिक प्रतियाँ बिकी हैं।

यह पुस्तक इतनी अच्छी, इतनी उपयोगी है कि जीवन के प्रत्येक विभाग में इससे सहायता मिल सकती है। व्यापारी, डाक्टर, वकील, लेखक, ठेकेदार, राजा, प्रजा, प्रबन्धक, मिलमालिक, मजदूर, शिल्पी, दूकानदार, सेल्समैन, वक्ता, उपदेशक, विद्यार्थी, स्त्री, पुरुष, युवा, वृद्ध, पति, पत्नी, सबको इसकी आवश्यकता है। यह उनके जीवनों को बदल कर अधिक सफल और सुखमय बना सकती है। इसके पढ़ने से क्या लाभ होगा, इसका उल्लेख, संक्षेप में, आरम्भ में ही एक पन्ने पर "१२ काम जो यह पुस्तक आपके लिए करेगी" शीर्षक से कर दिया गया है पाठकों से प्रार्थना है कि उस पन्ने को अवश्य पढ़ें।

यह श्री डेल कारनेगी कृत 'हाऊ टू विन फेण्ड्स एण्ड इनफ्लुएन्स पीपल' नामक पुस्तक का अनुवाद है। अनुवाद को मैंने सर्वसाधारण की समझ में आने योग्य बनाने का यत्न किया है। फिर भी इस में अमेरिका की अनेक ऐसी बातें आ गई हैं जो भारतीय पाठकों के लिए शायद नई हों। परन्तु इनका आशय समझने में उन्हें कुछ भी कठिनाई नहीं होगी, वरन् इनके पाठ से उनकी ज्ञान-वृद्धि ही होगी।

सन्त राम

दूसरे संस्करण के संबंध में दो शब्द

बड़ी प्रसन्नता की बात है कि हिन्दी-जगत् ने इस पुस्तक को बहुत पसन्द किया है। इतना ही नहीं कि अनेक पत्र पत्रिकाओं ने इसकी बहुत अच्छी आलोचना की है वरन् अनेक व्यक्तियों ने भी इससे लाभ उठा कर मुझे पत्र लिखे हैं। उन पत्रों में से कुछ का थोड़ा थोड़ा अंश मैं आगे देता हूँ।

श्रीयुत विपिन स्वरूप गोयल द्वारा सर्वश्री सिद्ध गोपाल रामनारायण, करोलबाग, देहली से लिखते हैं—

'कितनी ही बार टालने पर भी मैं अपनी इस इच्छा को न दबा सका कि आपके लोकव्यवहार नामक पुस्तक अनूदित करने पर एक बधाई का पत्र लिखूँ। आपने इस पुस्तक को अनुवादित कर मनुष्य जाति और विशेष कर हिन्दी जाननेवालों पर जो उपकार किया है उसके लिए जनता सदा आपकी आभारी रहेगी।

इस पुस्तक से जो कुछ हमें प्राप्त हुआ है वह कदाचित् गुरु माता, पिता कहीं भी और किसी से भी नहीं मिल सकता था। इस पुस्तक को पढ़ कर इसके गुणों से कम से कम मुझे तो बहुत ही अधिक आत्मिक और आर्थिक लाभ पहुँचा है। पुस्तक विज्ञापन में लिखे गुणों से कहीं अधिक चमत्कारक सिद्ध हुई। एक बार फिर बधाई।

पुरस्कार स्वरूप एक पार्कर्स पेन की तुच्छ भेंट भेजता हूँ। आशा है, स्वीकृत होगी।

मैंने इस पुस्तक के सिद्धान्तों का किस प्रकार उपयोग किया, और उनका कैसा परिणाम हुआ वह भी आपको लिख कर भेजूँगा।'

इसी प्रकार श्रीयुत कैलाश नाथ चावला तुगलक रोड नई दिल्ली से लिखते हैं—

मैंने आपका लोकव्यवहार कई बार पढ़ा फिर भी जी न भरा। संयोगवश इन्हीं दिनों हमारी संस्था व आफिस में कुछ मन मुटाव उत्पन्न हो गया था और मुझे उन चीज़ों को देखने का मौका मिल गया जो आपने अपना कीमती वक्त खर्च करके हम हिन्दुस्तानी भाइयों का उपकार किया है। कम से कम हमारे

हिन्दी-साहित्य में कोई ऐसी अनोखी चीज देखने को नहीं मिली। ईश्वर आपका इस को बदला देगा। शायद यह इस पुस्तक की कृपा हुई कि मैंने दोनों पक्षों को समझा कर राज़ी कर लिया और अब हमारा सब दोष आपकी कृपा से दूर हो गया है। जब मैं अपने इरादे में सफल हो गया तो मैंने अपने सब मित्रों के लिए मँगाने को यह पुस्तक कही।"

श्रीयुत रामपाल मेहरा, बुलियन एण्ड कॉटन ब्रोकर, २७७ वाड़गाड़ी, बम्बई न ३ से लिखते हैं—

"मैं कितने ही वर्षों से आपकी पुस्तकें पढ़ रहा हूँ और कुछ पुस्तकें खरीदी भी हैं। आज आपकी लिखी हुई पुस्तक 'लोकव्यवहार' पढ़ी। बहुत अच्छी पुस्तक है।"

जिन सज्जनों ने पुस्तक से लाभ उठा कर मुझे पत्र लिखे हैं वे हिन्दी के कोई साहित्य-महारथी नहीं। उनमें से अनेक तो ऐसे हैं जो शुद्ध लिख भी नहीं सकते। परन्तु वे व्यावहारिक लोग हैं। उन्होंने पुस्तक को उसमें व्याकरण और मुहावरे की अशुद्धियाँ ढूँढने के भाव से नहीं पढ़ा। उनका उद्देश्य पुस्तक में दी हुई शिक्षाओं से लाभ उठाना था। सो उनको सचमुच लाभ हुआ है। इन थोड़ी हिन्दी पढ़े परन्तु व्यवहारी सज्जनों के लिए प्रशंसा-पत्र, मेरी दृष्टि मे दिग्गज पण्डितों द्वारा की गई पुस्तक की प्रशंसा से भी अधिक मूल्यवान् हैं।

सभी लोगों ने पुस्तक की प्रशंसा की हो, सो बात नहीं। "साहित्य-संदेश" नामक पत्रिका में एक 'म' नामधारी साहित्यिक ने मेरे अनुवाद की कटु आलोचना भी की है। उनके आक्षेपों के उत्तर में मुझे इतना ही कहना है कि मेरी यह प्रतिज्ञा नहीं कि मेरा अनुवाद सर्वथा निर्दोष अथवा सर्वाङ्गपूर्ण है। अल्पज्ञ मनुष्य की प्रत्येक कृति में सुधार की सदा गुंजायश रहती है। परन्तु उनकी कटु आलोचना पढ़ कर तो मुझे यही कहना पड़ता है कि उन्होंने आम न खा कर केवल आम के पेड़ गिनने से ही काम रक्खा है। फिर भी मैं उनके बहुमूल्य सुझावों के लिए उनका आभार मानता हूँ। कई अड़चनें रहते भी पहला संस्करण आशातीत शीघ्रता से बिक गया है। परन्तु माँग बराबर जारी है। इसलिए आशा है यह संस्करण भी शीघ्र ही समाप्त हो जायगा।

पुरानी बस्ती

होशियारपुर]

सन्त राम

१२ काम जो यह पुस्तक आप के लिए करेगी

१—यह आपको मानसिक लकीर म से निकाल कर नवीन विचार, नवीन कल्पनाएँ और नवीन आकांक्षाएँ देगी।

२—यह आपको शीघ्र और सहज म मित्र बनाने में समर्थ करेगी।

३—यह आपकी लोकप्रियता बढ़ायेगी।

४—यह लोगों को अपने विचारों का बनाने में आपको सहायता देगी।

५—यह आपके प्रभाव को आपके अधिकार को काम कराने की आपकी योग्यता को बढ़ायेगी।

६—इसकी सहायता से आप नवीन मवक्किल और नवीन ग्राहक बना सकेंगे।

७—यह आपकी कमाने की शक्ति बढ़ायेगी।

८—यह आपको अच्छा विक्रेता एवं अच्छा कार्य निर्वाहक बना देगी।

९—य" शिकायतों को निपटाने विवाद से बचने दूसरे मनुष्यों के साथ अपने संपर्क को स्निग्ध एवं मधुर रखने में आपको सहायता देगी।

१ —यह आपको अच्छा वक्ता और वार्तालाप में अधिक निपुण बना देगी।

११—यह आपके लिए प्रतिदिन के संपर्कों म मनोविज्ञान के नियमों का प्रयोग करना सुगम कर देगी।

१२—यह आपको अपने सगी साथियों में उत्साह भरने म सहायता देगी।

विषय सूची

पहला खण्ड

लोगों से काम लेने के मौलिक गुर

दूसरा खण्ड

लोगों का प्यारा बनने की छः रीतियाँ

तीसरा खण्ड

लोगों को अपने विचार का बनाने की बारह रीतियाँ

चौथा खण्ड

चिढ़ाए या खिझाए बिना लोगों को बदलने की नौ रीतियाँ

पाँचवाँ खण्ड

छठा खण्ड

गार्हस्थ्य जीवन को सुखी बनाने के सात सूत्र

ख्याति का सीधा मार्ग

लेखक—लोवल टामस

पौष मास की ठंडी रात थी। न्यूयार्क महानगरी के होटल पैंनसिल्वेनिया के बड़े नाच-घर में ढाई सहस्र से भी अधिक नर नारी इकट्ठे हुए थे। साढ़े सात बजे तक सब जगहें भर गई थीं। परन्तु आठ बजे भी लोग टोलियों की टोलियाँ चले आ रहे थे। होटल का लम्बा-चौड़ा छज्जा शीघ्र ही खचाखच भर गया। यहाँ तक कि खड़े रहने को भी जगह न रही। दिन भर के थके माँदे सैकड़ों मनुष्यों को उस रात उत्सुकता के साथ डेढ़ घंटा खड़ा रहना पड़ा। क्या देखने के लिए?

क्या कोई तमाशा?

क्या कोई दंगल या कोई सरकस?

बिल्कुल नहीं। वहाँ ये लोग समाचार-पत्रों में एक विज्ञापन पढ़ कर आये थे। दो दिन पहले उन्हें "न्यू यार्क सन" नामक पत्र में एक पूरे पृष्ठ का विज्ञापन पढ़ने को मिला था।

"अपनी आय बढ़ाइए,
हृदयग्राही ढंग से बोलना सीखिए,
नेता बनने की तैयारी कीजिए।"

आप कहेंगे आजकल ऐसी बातें सम्भव नहीं। परन्तु विश्वास कीजिए कि उन मंदी और बेकारी के दिनों में संसार के उस अतीव चालाक नगर में, उस विज्ञापन को पढ़ कर ढाई सहस्र मनुष्य घर छोड़ कर उस होटल में दौड़े आये थे।

विज्ञापन किसी प्रसिद्ध पत्र में नहीं, वरन् सायंकाल को छपने वाले एक साधारण से पत्र में निकला था, और जो लोग उसे पढ़ कर होटल में आये वे आर्थिक दृष्टि से ऊपर के वर्ग के थे—दुकानों और कारखानों के मालिक, कार्य-निर्वाहक, और व्यवसायी लोग जिनकी वार्षिक आय दो सहस्र से पचास सहस्र तक थी।

ये नर नारी "हृदयग्राही भाषण करने और व्यापार में लोगों पर प्रभाव डालने" की कला पर व्याख्यान सुनने आये थे। इस व्याख्यान का प्रबंध 'मानवी सबंधों एवं हृदयग्राही भाषण की डेल कारनेगी संस्था' ने किया था।

इन दो सहस्र और पाँच सौ नर-नारियों के वहाँ आने का कारण क्या था? व्यापार की मंदी के कारण अधिक शिक्षा के लिए तीव्र लालसा? नहीं,

रखा कि यही व्याख्यान न्यूयार्क नगर में भारी जन-समूहों के सामने गत चौबीस वर्ष से प्रत्येक शिक्षण-काल में दिया जाता है। उस अवधि में डेल कारनेगी ने पन्द्रह सहस्र से अधिक व्यापारी और व्यवसायी मनुष्यों को सधाया था। अमेरिका की बड़ी बड़ी कम्पनियों ने भी अपने सभ्यों और कार्य निर्वाहकों के आगारों अपने कार्यालयों में ये व्याख्यान कराए थे।

इन लोगों का स्कूल या कालेज छोड़ने के दस या बीस वर्ष उपरान्त यह शिक्षा पाने आना इस बात का ज्वलन्त प्रमाण है कि हमारी शिक्षण-पद्धति में भारी त्रुटियाँ हैं।

आज प्रौढ़ लोग क्या अध्ययन करना चाहते हैं? यह एक बड़ा महत्वपूर्ण प्रश्न है और इसका उत्तर पाने के लिए शिकागो विश्वविद्यालय प्रौढ़ लोगों की शिक्षा के लिए अमेरिकन संस्था और संयुक्त नवयुवक क्रिश्चियन एसोसिएशन स्कूलों ने एक जाँच कराई थी। इस पर लगभग ७५ रुपया खर्च आया था और दो वर्ष लगे थे।

उस जाँच से प्रकट हुआ था कि प्रौढ़ों की सबसे अधिक रुचि स्वास्थ्य में होती है। इसके बाद दूसरे दर्जे पर वे लोगों के साथ मेल-जोल बढ़ाने की कला में निपुण होना चाहते हैं। वे दूसरे लोगों के साथ व्यवहार करने और उनको प्रभावित करने में पटुता प्राप्त करना चाहते हैं। वे सार्वजनिक वक्ता नहीं बनना चाहते वे मनोविज्ञान के संबंध में लम्बी चौड़ी बात सुनना नहीं चाहते—वे ऐसे उपाय जानना चाहते हैं जिनका उपयोग वे व्यापार में सामाजिक संपर्कों में और घर में तुरन्त कर सकें।

पैनसिल्वेनिया के मास्व-घर में एकत्र होने का कारण इससे स्पष्ट हो जाता है। यहाँ, अन्त को, उन्हें वह वस्तु मिलने की आशा थी जिसकी तलाश वे चिरकाल से कर रहे थे।

हाई स्कूल और कालेज में उन्होंने पुस्तकें छान डाली थीं, क्यों कि उनका विश्वास था कि ज्ञानरूपी चाभी से ही आर्थिक एवं व्यावसायिक पुरस्कार का कोषागार खुल सकता है।

व्यापारिक एवं व्यावसायिक जीवन में कुछ वर्ष धक्के खाने के बाद उनका मोह बुरी तरह से नष्ट हुआ था। उन्होंने ऐसे मनुष्यों को व्यापार में भारी सफलताएँ प्राप्त करते देखा था जिनमें, अपने ज्ञान के अतिरिक्त, भली भाँति बात चीत करने, लोगों को अपने विचार का बनाने और अपने माल को तथा अपने विचारों को बेचने की योग्यता थी।

उन्हें शीघ्र ही पता लग गया कि यदि मनुष्य की कामना नाविक बन कर व्यापार रूपी पोत को खेने की हो तो उसके लिए लैटिन भाषा के क्रियापदों के ज्ञान और विश्वविद्यालय के प्रमाण पत्रों की अपेक्षा व्यक्तित्व और बातचीत करने की योग्यता अधिक महत्त्व रखती है।

"न्यूयार्क सन" में छपे हुए विज्ञापन में आशा दिलाई गई थी कि होटल पेनसिल्वेनिया में होने वाली सभा बहुत ही मनोरञ्जक होगी। सचमुच ऐसा ही हुआ।

अठारह मनुष्यों को जिन्होंने इस विषय की शिक्षा पाई थी, लाऊड स्पीकर के सामने लाया गया और उन में से पन्द्रह को ठीक पचहत्तर पचहत्तर सेकण्ड अपना वृत्तान्त सुनाने को दिए गए। बात-चीत के लिए केवल पचहत्तर सेकण्ड दिए जाते थे। तब घण्टी बज जाती थी। और सभापति उच्चस्वर से कहता था—"समय हो गया! अब दूसरा वक्ता आए।"

जिस प्रकार मैदान में भैंसों का रेवड़ भागता है, उसी प्रकार लोग जल्दी कर रहे थे। इस खेल को देखने के लिए दर्शक कोई डेढ़ घण्टा खड़े रहे।

वक्ता विभिन्न व्यवसायों के थे। एक व्यापार मण्डल का प्रधान था। एक नानबाई था। दो साहूकार थे। एक छकड़े बेचने वाला था। एक ओषधिविक्रेता था। एक इन्शोरेंस वाला था। एक ईंटों के भट्ठे वालों की संस्था का मन्त्री था। एक मुनीम था। एक दन्त-वैद्य था। एक राज था। एक मदिरा बेचने वाला कलवार था। एक चेन-स्टोर का कर्मचारी था। एक ईसाई साइंस प्रेक्टिशनर था। एक वकील था, जो तीन मिनट का महत्त्वपूर्ण भाषण देने के

क्यों कि यही व्याख्यान न्यूयार्क नगर में भारी जन-समूहों के सामने गत चौबीस वर्ष से प्रत्येक शिक्षण-काल म दिया जाता है। उस अवधि में डेल कारनेगी ने प ह्रह सहस्र से अधिक व्यापारी और व्यवसायी मनुष्यों को सधाया था। अमेरिका की बड़ी बड़ी कम्पनियों ने भी अपने सन्स्थों और कार्य निर्वाहकों के लाभार्थ अपने कार्यालयों में ये व्याख्यान कराए थे।

इन लोगों का स्कूल या कालेज छोड़ने के दस या बीस वर्ष उपरान्त यह शिक्षा पाने जाना इस बात का ज्वलन्त प्रमाण है कि हमारी शिक्षण-पद्धति में भारी त्रुटियाँ हैं।

प्राप प्रौढ़ लोग क्या अध्ययन करना चाहते हैं ? यह एक बड़ा महत्वपूर्ण प्रश्न है और इसका उत्तर पाने के लिए शिकागो विश्वविद्यालय प्रौढ़ लोगों की शिक्षा के लिए अमेरिकन संस्था और संयुक्त नवयुवक क्रिश्चियन एसोसिएशन स्कूलों ने एक जाँच कराई थी। इस पर लगभग ७५ रुपया खर्च आया था और दो वर्ष लगे थे।

उस जाँच से प्रकट हुआ था कि प्रौढ़ों की सबसे अधिक रुचि स्वास्थ्य में होती है। इसके बाद दूसरे दर्जे पर वे लोगों के साथ मेल-जोल बनाने की कला में निपुण होना चाहते हैं। वे दूसरे लोगों के साथ व्यवहार करने और उनको प्रभावित करने म पटुता प्राप्त करना चाहते हैं। वे सार्वजनिक वक्ता नहीं बनना चाहते थ मनोविज्ञान के सबंध में लम्बी चौड़ी बातें सुनना नहीं चाहते—वे ऐसे उपाय जानना चाहते हैं जिनका उपयोग वे व्यापार म, सामाजिक संपर्कों म और घर में तुरन्त कर सकें।

अच्छा तो प्रौढ़ भाव यही अध्ययन करना चाहते हैं। बहुत अच्छा हम उनको इसी की शिक्षा देंगे।

अपने चारों ओर ढूँढने पर उन्हें कोई ऐसी पुस्तक न मिली जो जनता के साथ मेल-जोल बढ़ाने में प्रौढ़ों को जो प्रति दिन समस्यायें पेश आती हैं उनको सुलझाने म सहायता दे सके।

सैकड़ों वर्षों से लोग संस्कृत और काव्यों और उच्च गणित पर पुस्तकें लिखते चले आ रहे हैं। सामान्य पुरुष को इन विषयों की रत्ती भर भी परवा नहीं। इसके विपरीत जिस विषय के ज्ञान की उसे पिपासा है जिसमें वह दिग्दर्शन और सहायता चाहता है उस विषय की एक भी पुस्तक नहीं।

एक समाचार-पत्र में विज्ञापन छपने पर डा॰ सहस्र प्रौढ़ों के होटल

पेंसिलवेनिया के नाच-घर में एकत्र होने का कारण इससे स्पष्ट हो जाता है। यहाँ, अन्त को, उन्हें वह वस्तु मिलने की आशा थी जिसकी तलाश वे चिरकाल से कर रहे थे।

हाई स्कूल और कालेज में उन्होंने पुस्तकें छान डाली थीं, क्योंकि उनका विश्वास था कि ज्ञानरूपी चाबी से ही आर्थिक एवं व्यावसायिक पुरस्कार का कोषागार खुल सकता है।

व्यापारिक एवं व्यावसायिक जीवन में कुछ वर्ष धक्के खाने के बाद उनका मोह बुरी तरह से नष्ट हुआ था। उन्होंने ऐसे मनुष्यों को व्यापार में भारी सफलताएँ प्राप्त करते देखा था जिनमें, अपने ज्ञान के अतिरिक्त, भली भाँति बात-चीत करने, लोगों को अपने विचार का बनाने और अपने माल को तथा अपने विचारों को बेचने की योग्यता थी।

उन्हें शीघ्र ही पता लग गया कि यदि मनुष्य की कामना नाविक बन कर व्यापार रूपी पोत को खेने की हो तो उसके लिए लैटिन भाषा के क्रियापदों के ज्ञान और विश्वविद्यालय के प्रमाण पत्रों की अपेक्षा व्यक्तित्व और बातचीत करने की योग्यता अधिक महत्त्व रखती है।

"न्यूयार्क सन" में छपे हुए विज्ञापन में आशा दिलाई गई थी कि होटल पैंसिलवेनिया में होने वाली सभा बहुत ही मनोरञ्जक होगी। सचमुच ऐसा ही हुआ। अठारह मनुष्यों को जिन्होंने इस विषय की शिक्षा पाई थी, लाउड स्पीकर के सामने लाया गया और उन में से पन्द्रह को ठीक पचहत्तर पचहत्तर सेकण्ड अपना वृत्तान्त सुनाने को दिए गए। बात-चीत के लिए केवल पचहत्तर सेकण्ड दिए जाते थे। तब घण्टी बज जाती थी। और सभापति उच्चस्वर से कहता था—"समय हो गया। अब दूसरा वक्ता आए।"

जिस प्रकार मैदान में भैंसों का रेवड़ भागता है, उसी प्रकार लोग जल्दी कर रहे थे। इस खेल को देखने के लिए दर्शक कोई डेढ़ घण्टा खड़े रहे।

वक्ता विभिन्न व्यवसायों के थे। एक व्यापार मण्डल का प्रधान था। एक नानबाई था। दो साहूकार थे। एक छकड़े बेचने वाला था। एक ओषधि-विक्रेता था। एक इन्श्योरेंस वाला था। एक ईंटों के भट्ठे वालों की संस्था का मन्त्री था। एक मुनीम था। एक दन्त-वैद्य था। एक राज था। एक मदिरा बेचने वाला कलवार था। एक चेन-स्टोर का कर्मचारी था। एक ईसाई साइंस प्रेक्टिशनर था। एक वकील था, जो तीन मिनट का महत्त्वपूर्ण भाषण देने के

लिए अपने को तैयार करने के निमित्त सुदूर इदाहो से आया था।

पहला वक्ता पैट्रिक ज ओ हेअर नाम का एक आयरिश था। उसका जन्म आयरलैंड में हुआ था। केवल चार वर्ष तक स्कूल में शिक्षा पा कर वह अमेरिका चला आया था। यहाँ आकर वह पहले मिस्तरी का काम करता रहा। फिर वह मोटर चलाने लगा।

चालीस वर्ष की आयु म उसका परिवार बढ़ने लगा। उसे और रुपए की आवश्यकता हुई। इस लिए उसने आटोमोबाइल ट्रक बेचने का यत्न किया। वह आप ही कहता है कि मेरे मन में अपने को हीन समझने का भाव उत्पन्न हो गया था। वह भाव मेरे हृदय को कीड़े की तरह खाया करता था। इस लिए उसे किसी से मिलते समय डर-सा लगा करता था। उसे दफ्तर के सामने कोई आधी दर्जन बार इधर से उधर टहलना पड़ता था। तब कहीं उस में द्वार खोल कर भीतर जाने का साहस होता था। से क्मैन-भाव बेचने वाले-के रूप में वह इतना हतोत्साहित हुआ कि वह इस व्यवसाय को छोड़ कर किसी मशीनों की दूकान म हाथ से काम करने के लिए लौट जाने का सोचने लगा। इतने म एक दिन उसे एक पत्र मिला। उसम उसे 'हृदयग्राही भाषण करने का डेल कारनेगी कोर्स' की संगठन-सभा में आने का बुलावा था।

वह सभा म जाना नहीं चाहता था। वह डरता था कि वहाँ मुझे कालेज के शिक्षा प्राप्त बहुत से लोगों से मिलना पड़ेगा और मैं उनके साथ पूरा न उतर सकूँगा।

उसकी हताश पत्नी ने यह कहते हुए बल दिया कि इससे आपको सम्भवत कुछ लाभ ही होगा परमेश्वर जाने, आपको इसकी आवश्यकता है। पत्नी के विवश करने पर वह उस जगह गया जहाँ सभा होने को थी परन्तु कमरे में प्रवेश करने का उसे साहस नहीं होता था। वह पाँच मिनट तक द्वार के बाहर एक ओर खड़ा रहा। फिर कहीं उस में भीतर जाने के लिए पर्याप्त आत्मविश्वास उत्पन्न हुआ।

पहले कुछ बार जब उसने बोलने का यत्न किया तो डर से उसका सिर चकराने लगा। ज्यों ज्यों दिन बीतते गए सभा में बोलने का उसका सारा डर जाता रहा। शीघ्र ही उसे अपने में भाषण करने की रुचि दिखाई दी-श्रोतागण जितने अधिक हों उतना ही अच्छा। उसे अपने ग्राहकों से जो भय-सा लगा करता था वह जाता रहा। उसकी आय बहुत बढ़ गई। आज वह न्यूयार्क नगर म

एक विख्यात सेल्समैन–विक्रेता–है। उस रात पैनसिल्वेनिया होटल में पेट्रिक ओ'हेयर ढाई सहस्र लोगों के सामने खड़ा था और अपनी सफलताओं की सुखद कथा सुना रहा था। श्रोतागण बार-बार खिलखिला कर हँसते थे। बोलने का व्यवसाय करने वाले बहुत थोड़े लोग भाषण करने में उसकी बराबरी कर सकते थे।

दूसरा वक्ता, गॉडफ्रे मेयर, एक पके केशों वाला वृद्ध साहूकार था। वह ग्यारह बच्चों का बाप था। पहली बार जब उसने वर्ग में बोलने की चेष्टा की, वह गूँगों की भाँति चुप का चुप खड़ा रह गया। उसकी बुद्धि ने काम करने से इनकार कर दिया। उसकी कहानी इस बात का स्पष्ट उदाहरण है कि जो मनुष्य भली भाँति बोल सकता है उसके हाथ में किस प्रकार नेतृत्व अपने आप चला आता है।

वह वाल स्ट्रीट में काम करता है और पचीस वर्ष से क्लिफ्टन नगर में रह रहा है। इस काल में उसने अपने बन्धु-समाज के काम में कभी कोई बड़ा भाग नहीं लिया। इस लिए वह शायद पाँच सौ से भी कम मनुष्यों को जानता है।

कारनेगी पाठ्य-तालिका–कोर्स–में भरती हो जाने के शीघ्र ही उपरान्त, उसे टैक्स का बिल आया। उसकी सम्मति में बिल की रकम अनुचित और अन्याय-संगत थी। इस पर वह बहुत झुंझलाया। साधारणतः, वह घर पर बैठे-बैठे कुढ़ता रहता, अथवा अपने पड़ोसियों के पास जाकर बड़बड़ाता। परन्तु इसके बजाय, अब उसने सायंकाल टोपी पहनी और नगर-सभा में जाकर खूब हृदयोद्गार निकाले।

उस रोष की बात-चीत के फल-स्वरूप, क्लिफ्टन के लोगों ने उसे नगर-समिति में खड़ा होने को विवश किया। इसलिए वह कई सप्ताह तक कभी एक अधिवेशन में और कभी दूसरे में जाकर म्युनिसिपैलिटी की उच्छृङ्खलता और अपव्यय की निन्दा करता रहा।

छियानवे मनुष्य मेम्बरी के लिए खड़े हुए थे। जब वोट गिने गये तो गॉडफ्रे मेयर के नाम पर सबसे अधिक वोट निकले। प्रायः एक रात में ही, वह अपने समाज के चालीस सहस्र मनुष्यों में अगुआ बन गया। पचीस वर्षों में पहले वह जितने मित्र बना सका था, अपने वार्तालापों के प्रताप से छः सप्ताह में उसने उनसे अस्सी गुना अधिक मित्र बना लिये।

इसके अतिरिक्त समिति के सदस्य के रूप में उसे जो वेतन मिला, वह, जितना उसने रुपया लगाया था उस पर, एक सहस्र प्रति सैकड़ा की आय के बराबर था।

तीसरा वक्ता भोजन तैयार करने वालों के एक बड़े राष्ट्रीय संघ का मुखिया था। उसने बताया कि संघ के बोर्ड के डायरेक्टरों की सभा में खड़ा होकर अपने विचार प्रकट करते हुए मुझे बड़ी भारी घबराहट हुआ करती थी।

अपने पाँवों पर खड़े रह कर विचार करना सीखने से दो आश्चर्यजनक बातें हुईं। उसे शीघ्र ही अपने संघ का प्रधान बना दिया गया और उस स्थिति में उसे समूचे यूनाईटेड स्टेट्स में घूम कर व्याख्यान देने पड़े। उसके व्याख्यानों के उद्धरण एसोशिएटेड प्रेस ने तार द्वारा दूर-दूर भेजे और समाचार-पत्रों और व्यापारिक पत्रिकाओं ने छापे।

दो वर्षों में व्याख्यान देना सीखने के बाद, उसकी कम्पनी की बनाई वस्तुओं की मुफ्त में ही जितनी प्रसिद्धि हो गई उतनी पहले दस लाख डालर खर्च कर विज्ञापन देने से भी न हुई थी। इस वक्ता ने स्वीकार किया कि मुझे पहले महत्त्वपूर्ण व्यापारियों को भोजन के लिए फोन करने में संकोच हुआ करता था। परन्तु व्याख्यान देने का परिणाम यह हुआ है कि अब वे ही व्यापारी मुझे फोन करते भोजन के लिए निमन्त्रण देते और मेरा समय लेने के लिए क्षमा माँगते हैं।

भाषण करने की योग्यता से मनुष्य बहुत जल्दी प्रसिद्धि प्राप्त कर सकता है। इससे मनुष्य लोगों के सामने आ जाता है और साधारण जनता से ऊपर उठ जाता है। फिर जो मनुष्य अपने भाषण से श्रोताओं को अपने साथ बहा ले जा सकता है उसमें वस्तुतः जितनी योग्यता होती है सामान्यतः लोग उसमें उससे कहीं अधिक समझने लगते हैं।

आज अमेरिका में प्रौढ़ों की शिक्षा का आन्दोलन बड़े ज़ोर से फैल रहा है और उस आन्दोलन में सबसे अधिक प्रदर्शनीय शक्ति डेल कारनेगी है। यह वह व्यक्ति है जिसने प्रौढ़ों के इतने भाषण सुने हैं और उन भाषणों की आलोचना की है कि जितने एक छोटे से क्षेत्र में बन्द रहने वाले किसी दूसरे व्यक्ति ने नहीं। एक "मानो चाहे न मानो" द्वारा बनाये व्यंग्य चित्र के अनुसार कारनेगी १ ५ भाषणों की आलोचना कर चुका है। क्या इतनी बड़ी संख्या आपको प्रभावित नहीं करती? ज़रा सोचिए इसका अर्थ है कि जब से कोलम्बस ने अमेरिका मालूम किया तब से आज तक प्रायः प्रति दिन एक भाषण! या दूसरे शब्दों में यों समझिए कि यदि उसके सामने भाषण करने वाले सभी मनुष्य केवल तीन तीन मिनट लेते और एक दूसरे के पश्चात् निरन्तर बोलते जाते तो उन सबके भाषणों को सुनने के लिए दिन-रात लगा रह कर, एक पूरा वर्ष लगता।

डेल कारनेगी की अपनी जीवन-यात्रा तीव्र विषमताओं से भरी पड़ी है। वह इस बात का ज्वलन्त उदाहरण है कि मस्तिष्क में कोई मौलिक कल्पना आ जाने और उत्साह से भर जाने पर मनुष्य क्या कुछ कर सकता है।

कारनेगी का जन्म रेल-पथ से दस मील दूर एक किसान के घर हुआ था। बाहर वर्ष की आयु तक उसने मोटरकार नहीं देखी थी, तो भी आज, छियालीस वर्ष की आयु में, वह हॉङ्काङ्ग से हेमरफस्ट तक, पृथ्वी के प्रत्येक कोने से परिचित है। एक समय तो वह उत्तर ध्रुव के इतना निकट पहुँच गया था जितना कि सागर-सेनापति बायर्ड भी दक्षिण ध्रुव के निकट नहीं पहुँच सका।

यह किसान का लड़का जो कभी पाँच आने प्रति दिन मजदूरी पर मूलियाँ उखाड़ा करता और स्ट्राबरी चुना करता था, आज बड़े-बड़े व्यापार मण्डलों के कर्मचारियों को अपने भावों को प्रकट करने की कला सिखाने के लिए तीन रुपये प्रति मिनट पा रहा है। यह छोकरा जो किसी समय गाय-भैंस चराता और खेतों के गिर्द बाड़ें दिया करता था, बाद को लन्दन गया और वहाँ श्रीमान् युवराज के प्रभव में उसने अपना प्रदर्शन किया।

यह छोकरा, जिसे आरम्भ में जनता में बोलते समय कोई आधी दर्जन बार नितान्त विफलता हुई थी, बाद को मेरा निजू प्रबंधक बन गया। मेरी सफलता का बड़ा कारण डेल कारनेगी से पाया हुआ प्रशिक्षण या ट्रेनिङ्ग ही है।

नवयुवक कारनेगी को विद्या के लिए बड़ा प्रयास करना पड़ा था, क्यों कि भाग्य उसका काम बिगाड़ देता था। प्रति वर्ष नदी में बाढ़ आजाने से उसकी मक्की डूब जाती थी और चारा बह जाता था। प्रति वर्ष उसके पालतू सुअर बीमार होकर मर जाते थे, पशुओं और खच्चरों का मूल्य मण्डी में गिर जाता था, और बैंङ्क कुर्की करने की धमकी देता था।

हतोत्साह होकर कारनेगी-परिवार ने अपनी बाड़ी बेच दी और स्टेट टीचर्स कालेज के निकट एक दूसरी खरीद ली। नगर में रहने का व्यय यद्यपि बहुत नहीं था, परन्तु कारनेगी का पिता उतना भी वहन नहीं कर सकता था। इसलिए कारनेगी को नित घोड़े पर सवार होकर तीन मील कालेज आना पड़ता था। घर पर वह गौएँ दुहता, लकड़ी काटता, सुअरों को रातब खिलाता, और मिट्टी के दिये के प्रकाश में लैटिन भाषा की क्रियाओं का अध्ययन करता, यहाँ तक कि उसकी आँखें धुधली पड़ जातीं और वह ऊँघने लगता।

आधी रात को जब वह सोता भी, तो सवेरे तीन बजे उठने के लिए अलार्म

लगा रहता। उसके पिता ने सुअर पाल रखे थे। डर रहता था कि शीतकाल में उनके बच्चे ठण्ड से जम कर मर न जायँ। इसलिए उनको टोकरी में डाल कर और टाट से ढक कर अँगीठी के पास रखा जाता था। जैसी कि सुअरों की प्रकृति है, वे सवेरे तीन बजे भोजन माँगते थे। इसलिए जब अलार्म बजता तो डेल कारनेगी अपनी रजाई में से धीरे से बाहर निकलता सुअर के बच्चों की टोकरी उठा कर उनकी माँ के पास ले जाता जब तक वे स्तन-पान करते वह वहीं ठहरा रहता, तब फिर उठा कर उनको अँगीठी के पास वापस ले जाता।

स्टेट टीचर्स कालेज में छः सौ विद्यार्थी थे और कारनेगी उन आधा दर्जन अभागे निर्धन विद्यार्थियों में से एक था जो नगर में भोजन करने का व्यय वहन करने में असमर्थ थे। उसे अपनी दरिद्रता पर लज्जा होती थी। निर्धनता के कारण उसे नित रात को गौएँ दुहने के लिए वाड़ी को वापस जाना पड़ता था। उसका कोट बहुत तंग और पाजामा बहुत छोटा था। इससे उसे बड़ी लज्जा का अनुभव होता था। फलतः उसके मन में शीघ्र ही दीनता का भाव उत्पन्न हो गया। अब वह जल्दी से प्रतिष्ठा प्राप्त करने का कोई मार्ग ढूँढने लगा। उसने जल्दी ही देखा कि कालेज में कई समूह ऐसे हैं जिनका प्रभाव और विशेषाधिकार है—फुटबाल और हॉकी के खिलाड़ी और वादविवाद एवं भाषण करने की प्रतियोगिताओं में जीतने वाले।

उसने अनुभव किया कि खेलों में उसे कोई रुचि नहीं, इसलिए उसने वक्तृत्व की प्रतियोगिता में जीतने का निश्चय किया। अपने भाषण की तैयारी में उसने कई मास खर्च किये। घोड़े पर कालेज जाते और वहाँ से लौटते समय वह भाषण का अभ्यास करता था गौओं को दुहते हुए वह अपनी वक्तृताओं का अभ्यास करता तब वह खलिहान में घास के बड़े ढेर पर चढ़ कर जापानियों को अमेरिका में आने से रोकने की आवश्यकता के विषय पर डरे हुए कबूतरों को आनन्द और इशारों के साथ व्याख्यान सुनाता था।

परन्तु इस सारी तैयारी और उत्सुकता के रहते भी उसे हार पर हार हुई। उस समय उसकी आयु अठारह वर्ष की थी—वह भावुक और आत्माभिमानी था। वह इतना हतोत्साह इतना खिन्न हो गया कि वह आत्म हत्या करने का विचार करने लगा। इसके बाद वह सहसा जीतने लगा। वह एक ही प्रतियोगिता में नहीं कालेज की प्रत्येक भाषण प्रतियोगिता में जीता।

दूसरे विद्यार्थियों ने भी उससे बोलना सिखाने की याचना की और वे भी

त गये।

कॉलेज से ग्रेज्युएट बन जाने के उपरान्त, उसने पश्चिमी नेब्रास्का रेतीली पहाड़ियों में पत्र-व्यवहार द्वारा शिक्षा देने का धंधा आरम्भ किया। अपनी इस असीम शक्ति और अदम्य उत्साह के रहते भी, वह विशेष उन्नति . कर सका। वह इतना हतोत्साह हुआ कि दोपहर को अपने होटल के कमरे में जा कर खाट पर लेट गया और निराशा के साथ रुदन करने लगा। वह दुबारा कॉलेज में चले जाने के लिए लालायित हो उठा, वह जीवन के रूक्ष युद्ध से पीछे हट जाने के लिए तरसने लगा, परन्तु वह ऐसा कर नहीं सकता था। इसलिए उसने ओमाहा नामक एक दूसरे स्थान में जाकर कोई और काम करने का निश्चय किया। उसके पास वहाँ जाने के लिए रेल का भाड़ा भी नहीं था। इसलिए उसने एक मालगाड़ी में यात्रा की। गाड़ी के दो डिब्बों में जगली घोड़े भरे थे। कारनेगी भाड़े के बजाय उन घोड़ों को चारा और पानी देने का काम करता रहा। दक्षिणी ओमाहा में उतर कर उसे आर्मर कपनी के यहाँ सुअर का मास, साबून और चर्बी बेचने का काम मिल गया। इसके लिए उसे माल-गाड़ियों में, घोड़े पर, और टाँगों में यात्रा करनी पड़ती थी। रात्रि को सोने के लिए भी उसे अच्छा स्थान न मिलता था। वह ग्राहकों को खींचने की कला पर पुस्तकें पढ़ता था, अमेरिका के आदिम निवासियों के साथ ताश खेलता था, और धन इकट्ठा करने की विधि सीखता था। जब कोई दूकानदार सुअर के मास का मूल्य नकद नहीं दे सकता था, तो डेल कारनेगी उसकी दूकान में से एक दर्जन जूते ले लेता था और उनको रेल की सड़क पर काम करने वाले मजदूरों के हाथ बेच कर रुपया आर्मर कपनी को भेज देता था।

वह बहुधा एक दिन में सौ-सौ मील माल-गाड़ी में चला जाता था। जब गाड़ी माल उतारने के लिए ठहर जाती तो वह दौड़ कर नगर में चला जाता और तीन-चार व्यापारियों से मिल कर आर्डर ले आता, जब रेल की सीटी बजती, वह बाजार में से सरपट दौड़ता हुआ स्टेशन पर पहुँचता और उछल कर चलती गाड़ी में बैठ जाता।

उसे काम करने के लिए जो प्रदेश मिला था वह बिक्री की दृष्टि से बहुत रद्दी था। वह पचीसवें नंबर पर था। परन्तु दो वर्ष में ही उसने उसे ऊँचा उठा कर दक्षिणी ओमाहा से बाहर जाने वाली सारी उनतीस मोटरकार की सड़कों में पहले नम्बर पर पहुँचा दिया। आर्मर कम्पनी ने यह कहते हुए कि आपने वह कुछ कर दिखाया जो असम्भव जान पड़ता था, उसकी वेतन-वृद्धि करनी चाही।

परन्तु उसने वेतन-वृद्धि कराने से इनकार कर दिया और नौकरी छोड़ दी। नौकरी छोड़ कर वह न्यूयार्क चला गया। वहाँ जा कर उसने नाट्यीय कलाओं के अमेरिकन विद्यालय में अध्ययन किया और वह ग्रामों में खूब घूमा।

वहाँ उसकी पटी नहीं। इसलिए वह फिर वही माल बेचने का काम करने लगा और पकार्ड मोटरकार कम्पनी के ऑटोमोबाइल ट्रक बेचने लगा।

उसे मशीनरी के काम का कुछ भी ज्ञान न था और न वह इसकी कुछ परवा ही करता था। वह बहुत ही दुःखी था। उसे प्रति दिन मन को मार कर अपने काम में लगाना पड़ता था। वह तरसा करता था कि किसी प्रकार उसे अध्ययन के लिए और वे पुस्तकें लिखने के लिए समय मिल जाय जिनको लिखने के स्वप्न वह कालेज के दिनों में देखा करता था। इसलिए उसने त्याग-पत्र दे दिया। वह अपने दिन कहानियाँ और उपन्यास लिखने में बिताना और किसी रात्रि पाठशाला में पढ़ाकर आजीविका कमाना चाहता था।

क्या पढ़ा कर? जब उसने सिंहावलोकन किया और कालेज की पढ़ाई का मूल्य लगाया तो उसने देखा कि वक्तृत्वकला की शिक्षा ने उसमें जितना आत्म विश्वास, साहस संतुलन और व्यापार में लोगों के साथ मेल-जोल और लेन देन करने की जितनी योग्यता उत्पन्न की है उतनी कालेज की सारी पुस्तकों ने मिल कर नहीं की। इसलिए उसने न्यूयार्क के नवयुवक क्रिश्चियन संघ को प्रेरणा की कि व्यापारियों को सार्वजनिक भाषण करने की शिक्षा देने का उसे अवसर दिया जाय।

क्या? व्यापारियों को वाग्मी और कुशलवक्ता बनाना? बेहूदा बात। संघ वाले जानते थे। वे शिक्षा की ऐसी पाठ्य तालिकाओं की परीक्षा कर चुके थे—और उन्हें सदैव विफलता हुई थी।

जब उन्होंने उसे दो डालर प्रति रात्रि वेतन देने से इनकार किया तो वह कमीशन के आधार पर और नगद लाभ का कुछ प्रति सैकड़ा लेकर—यदि कोई लाभ हो तो—पढ़ाने पर सहमत हो गया। तीन वर्ष के भीतर ही वे उसी आधार पर उसे दो डालर के बजाय तीस डालर प्रति रात्रि देने लगे।

शिक्षार्थी बढ़ने लगे। दूसरे संघों ने इसके विषय में सुना। दूसरे नगरों में भी समाचार पहुँच गया। डेल कारनेगी शीघ्र ही [illegible] हो गया। वह न्यूयार्क फिलाडेलफिया बाल्टीमोर और बाद को लन्दन और पैरिस में बारी बारी से चक्कर लगाने लगा। जितनी पाठ्य पुस्तकें बाजार में मिलती थीं वे शिक्षा पाने के लिए उसके निकट आने वाले व्यापारियों के लिए किसी काम की न थीं। उनमें

काम में लाने योग्य बातें न थीं। केवल सैद्धान्तिक विवाद था। इससे वह निरुत्साहित नहीं हुआ। उसने बैठ कर "जनता में बोलना और व्यापारी लोगों को प्रभावित करना"–पब्लिक स्पीकिंग एण्ड इन्फ्लुएन्सिङ्ग मॅन इन बिज़नेस–नाम की पुस्तक लिख डाली। अब यह पुस्तक सब नवयुवक क्रिश्चियन सभों, अमेरिकन महाजन-सभा, और राष्ट्रीय प्रतिष्ठित पुरुषों की संस्था की सरकारी पाठ्य-पुस्तक है।

आज जितने शिक्षार्थी जनता में बोलना सीखने के लिए अकेले डेल कारनेगी के पास आते हैं उतने न्यूयार्क नगर के बाईस कालेजों और यूनिवर्सिटियों में व्याख्यान देना सिखाने के लिए खुले हुए वर्गों में मिला कर नहीं जाते।

डेल कारनेगी की यह प्रतिज्ञा है कि पागल हो जाने पर कोई भी मनुष्य बोल सकता है। उसका कथन है कि यदि आप नगर के मूर्ख से मूर्ख मनुष्य के जबड़े पर मुक्का मार कर उसे गिरा देंगे, तो वह भी उठ कर ऐसी वाग्मिता, जोश और ज़ोर दिखायेगा कि बड़े से बड़ा सुवक्ता भी उसके सामने हलका दीखने लगेगा। वह अधिकारपूर्वक कहता है कि प्रायः प्रत्येक मनुष्य जनता में अच्छा बोल सकता है, परन्तु नियम यह है कि उसमें आत्म-विश्वास हो और ऐसा विचार हो जो उसके भीतर ही भीतर पक रहा हो।

वह कहता है कि आत्म-विश्वास बढ़ाने की रीति यह है कि तुम वह काम करो जिसे करते तुम डरते हो। इस प्रकार ज्यों ज्यों तुम्हें सफलता होती जायगी तुम्हारा आत्म-विश्वास बढ़ता जायगा। इसलिए वह प्रत्येक शिक्षार्थी को बोलने के लिए विवश करता है। वहाँ श्रोतागण सब सहानुभूति पूर्ण होते हैं। वे सब एक ही नाव में सवार होते हैं, और, निरन्तर अभ्यास से, उनमें वह साहस, विश्वास और उत्साह उत्पन्न हो जाता है जो उनको निजी बातचीत में भी काम देता है।

डेल कारनेगी बताता है कि मैं इन वर्षों में अपनी आजीविका व्याख्यान देना सिखाकर नहीं पैदा करता रहा–वह तो एक नैमित्तिक बात थी। वह अधिकारपूर्वक कहता है कि मेरा मुख्य व्यवसाय मनुष्यों को अपने डर को जीतने और साहस को बढ़ाने में सहायता देना रहा है।

पहले पहल उसने केवल वक्तृत्व-कला की शिक्षा देना आरम्भ किया। परन्तु जो शिक्षार्थी आये वे व्यापारी थे। उनमें से अनेक ऐसे थे जिन्होंने गत तीस वर्ष में क्लास के कमरे में पैर भी न रखा था। उनमें से अधिकांश अपनी पढ़ाई की फीस किस्तों से दे रहे थे। वे परिणाम चाहते थे और जल्दी चाहते थे–

ऐसे परिणाम जिनको वे कल ही व्यापार के संबंध में दूसरों से मिलने और जन समूहों के सामने भाषण करने में उपयोग में ला सकें।

इसलिए कारनेगी को विवश होकर जल्दी करनी पड़ी और केवल व्यावहारिक बातें ही बतानी पड़ीं—फलतः उसने एक ऐसी शिक्षा पद्धति निकाली जो अद्वितीय है—जो जनता में बोलने अच्छा विक्रेता बनने लोगों के साथ मेल जोल पैदा करने और प्रयोज्य मनोविज्ञान का एक अनोखा मिश्रण है।

यह किसी कठोर नियमों का दास नहीं। उसने ऐसी शिक्षा-पद्धति निकाली है जो वास्तविक और साथ ही कौतुकमयी है।

जब पढ़ाई समाप्त हो जाती है तो शिक्षा पाये हुए मनुष्य अपनी सभाएं बना लेते हैं और बरसों बाद तक प्रति पखवाड़ा इकट्ठे होते रहते हैं। फिलाडेलफिया में एक उन्नीस मनुष्यों का समूह गत सत्रह वर्ष से शीतकाल में मास में दो बार इकट्ठा होता आया है। इन वर्गों में सम्मिलित होने के लिए मनुष्य बहुधा पचास पचास सौ सौ मील से मोटर में आते हैं।

हार्वर्ड विश्वविद्यालय का प्रोफेसर विलियम जेम्स कहा करता था कि सामान्य मनुष्य अपनी अव्यक्त मानसिक योग्यता का केवल दस प्रति सैकड़ा भाग ही विकसित कर पाता है। डेल कारनेगी ने व्यापारी स्त्री पुरुषों को उनकी गुप्त शक्तियों को विकसित करने में सहायता देकर प्रौढ़ों की शिक्षा का एक अतीव उद्बोधक आन्दोलन उत्पन्न कर दिया है।

—

यह पुस्तक कैसे और क्यों लिखी गई

लेखक—डेल कारनेगी

गत तीस वर्ष की अवधि में अमेरिका की प्रकाशक मण्डलियों ने दो लाख से भी अधिक विभिन्न पुस्तकें छापी हैं। उनमें से अधिकांश बहुत ही नीरस थीं, और अनेक में घाटा उठाना पड़ा। मैंने "अनेक" कहा है। संसार की एक बहुत बड़ी प्रकाशक-मण्डली के प्रधान ने हाल में मुझे बताया है कि पचहत्तर वर्ष के प्रकाशन-अनुभव के बाद अब भी हमारी मण्डली जो पुस्तकें छापती है उनमें आठ में से सात में घाटा ही रहता है।

तब मैंने पुस्तक लिखने का दुःसाहस क्यों किया? और, मैंने लिख भी दी तो आप उसे पढ़ने का कष्ट क्यों करें?

दोनों उचित प्रश्न हैं, और मैं उनका उत्तर देने की चेष्टा करूँगा।

यह ठीक-ठीक बताने के लिए कि मैं ने यह पुस्तक कैसे और क्यों लिखी, मुझे, दुर्भाग्य से वही बातें दुबारा संक्षेप में कहनी पड़ेंगी जो आप लोवल टामस की "ख्याति का सीधा मार्ग" शीर्षक भूमिका में पढ़ चुके हैं।

न्यूयार्क में व्यापार एवं व्यवसाय करने वाले स्त्री पुरुषों को मैं सन् १९१२ से शिक्षा दे रहा हूँ। पहले मैं केवल जनता में भाषण करना ही सिखाया करता था। इसका उद्देश्य प्रौढ़ों को यथार्थ अनुभव-द्वारा, खड़े होकर सोचने और अपने विचारों को अधिक स्पष्टता, अधिक प्रभाव और अधिक सन्तुलन के साथ, क्या व्यापार-सम्बन्धी भेंट में और क्या जन-समूह के सामने, व्यक्त करना सिखाना था।

परन्तु क्रमशः, ज्यों ज्यों समय बीतता गया मुझे अनुभव होने लगा कि इन प्रौढ़ों को हृदयग्राही भाषण करने की शिक्षा पाने की बहुत अधिक आवश्यकता है। इसलिए मुझे निश्चय हो गया कि प्रति दिन के व्यापार और सामाजिक सम्पर्कों में लोगों के साथ बर्ताव करने की ललित कला में शिक्षा पाना उनके लिए और भी अधिक आवश्यक है।

मैंने क्रमशः अनुभव किया कि ऐसी शिक्षा की स्वयं मुझे भी बड़ी आवश्यकता है। अब मैं अपने बीते हुए वर्षों पर दृष्टि डालता हूँ तो मुझे अपने में

बार-बार बुद्धि की कमी पर आश्चर्य होता है। मैं कितना चाहता हूँ कि काश कि इस जैसी कोई पुस्तक आज से बीस वर्ष पहले मेरे हाथ में आ जाती ! मेरे लिए यह कितना अमूल्य वरदान सिद्ध होती !

लोगों के साथ व्यवहार कैसे करना चाहिए, सम्भवत यह सबसे बड़ी समस्या है जिसका आपको विशेषत यदि आप एक व्यापारी हैं सामना करना पड़ता है। हाँ, यदि आप मुनीम हैं स्थपति हैं इन्जीनीयर हैं या घर की मालकिन हैं तो भी आपके विषय म यही बात ठीक है। कुछ वर्ष हुए कारनेगी-फाउण्डेशन के आश्रय मे जो शोध और अन्वेषण हुए थे उनसे एक अतीव महत्त्वपूर्ण और उद्बोधक सत्य का पता लगा था—इस सत्य का समर्थन बाद को कारनेगी शिल्प कला-विज्ञान विद्यालय के अतिरिक्त अध्ययन ने भी किया था। इन अन्वेषणों ने प्रकट किया कि इन्जीनियरिंग जैसी शिल्प-कलाओं में भी मनुष्य की आय १५ प्रति सैकड़ा उसकी उस कला के ज्ञान के कारण होती है और लगभग ८५ प्रति सैकड़ा व्यक्तित्व और लोगों से काम लेने की योग्यता के कारण।

मैंने कई वर्ष तक फिलाडेलफिया के इन्जीनियर-क्लब और सिविली के इन्जीनियरों की अमेरिकन संस्था के न्यूयार्क चेप्टर के लिए इस कला की शिक्षा दी है। कोई डेढ़ सहस्र से अधिक इन्जीनियर मुझसे शिक्षा पाकर जा चुके हैं। वे मेरे पास इसलिए आये थे क्यों कि वर्षों के पर्यवेक्षण और अनुभव से उन्होंने अन्तत अनुभव किया था कि इन्जीनियरिङ्ग के क्षेत्र में सबसे अधिक वेतन पाने वाले लोग बहुधा वे नहीं थे जिन्हें इन्जीनियरिङ्ग का सबसे अधिक ज्ञान है। उदाहरणार्थ आप इन्जीनियरिङ्ग म अकाउण्टेन्सी म भवन निर्माण विद्या में अथवा किसी अन्य व्यवसाय म योग्य से योग्य मनुष्य को पचीस से पचास डालर प्रति सप्ताह पर नौकर रख सकते हैं। मण्डी म ऐसे मनुष्यों की कुछ भी कमी नहीं। परन्तु जिस मनुष्य में व्यवसाय या कला के ज्ञान के अतिरिक्त अपने विचारों को प्रकट करने नेतृत्व करने और दूसरे लोगों में उत्साह भरने की योग्यता है—वह मनुष्य अवश्य ही बहुत अधिक कमाने की शक्ति रखता है।

जिन दिनों प्रसिद्ध धन-कुबेर जान डी राकफेलर में काम करने की शक्ति पूरे यौवन पर थी, उन दिनों उसने मैथ्यू सी ब्रश नाम के एक सज्जन से कहा था कि "लोगों के साथ व्यवहार करने की योग्यता वैसी ही क्रेय वस्तु है जैसी कि खाँड या कॉफ़ि।" उसने साथ ही यह भी कहा था कि इस योग्यता को खरीदने

के लिए मैं जितना धन देने को तैयार हूँ उतना संसार की किसी दूसरी वस्तु के लिए नहीं।"

क्या आप नहीं समझते कि हमारे देश का प्रत्येक महाविद्यालय संसार की इस सबसे मँहगी योग्यता को बढ़ाने की शिक्षा का अपने यहाँ प्रबन्ध करेगा? परन्तु मुझे नहीं पता कि हमारे समूचे देश में किसी एक भी महाविद्यालय में इस प्रकार की कोई साध्य, व्यावहारिक पाठ्य-तालिका अर्थात् कोर्स हो।

युवा लोग वस्तुतः किस विषय का अध्ययन करना चाहते हैं, इस बात का पता लगाने के लिए शिकागो विश्वविद्यालय और यूनाईटेड स्टेटस तरुण ईसाई संघ के स्कूलों ने एक जाँच कराई थी।

उस जाँच पर २५,००० डालर खर्च आया था और दो वर्ष लगे थे। जाँच का पिछला भाग कोनक्टिकट के अन्तर्गत मेरिडन में किया गया था। कोनक्टिकट को एक आदर्श अमेरिकन नगर के रूप में चुना गया था। मेरिडन के प्रत्येक तरुण व्यक्ति से मिल कर उससे १५६ प्रश्नों का उत्तर देने की प्रार्थना की गई थी। ये प्रश्न इस प्रकार के थे—" आपका काम या व्यवसाय क्या है? आपकी शिक्षा? अपने अवकाश का समय आप कैसे बिताते हैं? आपकी आय कितनी है? आपको किस किस बात का शौक है? आपकी समस्याएँ? आपको किन किन विषयों के अध्ययन में सबसे अधिक रुचि है?" इत्यादि, इत्यादि। उस जाँच से प्रकट हुआ कि युवक गण सबसे अधिक रुचि स्वास्थ्य-रक्षा के विषयमें रखते हैं। इसके बाद दूसरे दर्जे पर उनका प्रिय विषय लोग हैं—लोगोंको कैसे समझना और उनके साथ कैसे व्यवहार करना, अपने को लोगों का प्रिय बनाने का ढङ्ग और लोगों को अपने विचार का बनाने की रीति।

इसलिए इस जाँच को करने वाली समिति ने मेरिडन में युवा लोगों के लिए ऐसी शिक्षा का प्रबन्ध करने का निश्चय किया। इस विषय की किसी व्यावहारिक पाठ्य-पुस्तक की यत्नपूर्वक खोज की गई, परन्तु एक भी न मिली। अन्त को उन्होंने युवा लोगों की शिक्षा के एक बहुत बड़े विशेषज्ञ से पूछा कि क्या आपको कोई ऐसी पुस्तक मालूम है जो इन लोगों के लिए उपयुक्त हो? उसने उत्तर दिया—" नहीं। उन युवा लोगों को किस बात की आवश्यकता है, इसका मुझे ज्ञान है। परन्तु जिस पुस्तक की उनको आवश्यकता है वह आज तक किसी ने नहीं लिखी।" मैं अनुभव से जानता था कि उसका यह कथन सत्य है, क्योंकि मैं स्वयं " मनुष्यों के साथ व्यवहार कैसे करना चाहिए " के

विषय पर बरसों तक किसी सरल, व्यावहारिक पुस्तिका की खोज कर चुका था।

क्योंकि ऐसी कोई पुस्तक थी ही नहीं इसलिए मैंने अपने कोर्स में उपयोग के लिए एक पुस्तक लिखने की चेष्टा की है। और यही वह पुस्तक है। मुझे आशा है, आप इसे पसंद करते हैं।

इस पुस्तक की तैयारी में, मैंने वह सब पढ़ा जो इस विषय पर मुझे मिल सका—डोरोथी डिक्स, तलाक की अदालतों के कागज़ों और पेरन्ट्स मेग्ज़ीन से लेकर प्रोफ़ेसर ओवरस्ट्रीट एल्फ़्रड एडलर और विलियम जेम्स तक सब कुछ। मैं जानना चाहता था कि पिछले युगों के महापुरुष जनता के साथ किस प्रकार व्यवहार किया करते थे। इसलिए इसके अतिरिक्त मैंने एक अनुसंधान करने में सधा हुआ मनुष्य डेढ़ वर्ष के लिए किराये पर ले लिया। उसने विभिन्न पुस्तकालयों में जाकर वह सब कुछ पढ़ा जो मैं नहीं पढ़ सका था। अर्थात् उसने मनोविज्ञान पर लिखे हुए विद्वत्तापूर्ण बृहद् ग्रन्थों का पारायण किया, मासिक पत्रिकाओं में छपे हुए सैकड़ों लेखों का पाठ किया और अगणित जीवन-चरित्रों में काम की बातें खोजीं। हमने सभी समयों के महापुरुषों के जीवन-चरित्र पढ़े। हमने जूलियस सीज़र से लेकर टामस एडीसन तक सभी महान् नेताओं की जीवन-कथाएँ पढ़ीं। मुझे स्मरण है कि हमने अकेले थियोडोर रूज़वेल्ट के ही एक सौ से ऊपर जीवन-चरित पढ़े। हमने निश्चय कर लिया था कि मित्र बनाने और लोगों को प्रभावित करने के लिए सभी युगों में जिस भी किसी ने जिस भी व्यावहारिक कल्पना का उपयोग किया है उसे मालूम करने के लिए समय और धन लगाने में कोई कसर नहीं उठा रखेंगे।

मैंने स्वयं बीसियों सफल व्यक्तियों से भेंट की, जिनमें से कुछ—मारकोनी फ्रैंकलिन डी रूज़वेल्ट ओवन डी यङ्ग क्लार्क गेबल मेरी पिकफ़ोर्ड मार्टिन जॉनसन—आविष्कारक हैं और उस प्रणाली को जानने का यत्न किया जिसका उपयोग वे लोगों के साथ मिलने-जुलने में करते थे।

इस सारी सामग्री से मैंने एक छोटी सी बातचीत तैयार की। मैंने इसका नाम मित्र बनाने और लोगों को प्रभावित करने की विधि रखा। आरम्भ में यह छोटी थी, परन्तु अब यह फैल कर कोई डेढ़ घंटे का व्याख्यान बन गया है। मैं प्रति वर्ष न्यूयार्क में कारनेगी इन्स्टीट्यूट की पाठ्य-प्रणालिका (कोर्स) में युवा लोगों को यह व्याख्यान सुनाता रहा हूँ।

मैं शिक्षा देने के बाद विद्यार्थियों को बाध्य करता था कि वे बाहर जाएँ

और अपने व्यापार एवं सामाजिक सबधों में इसकी परीक्षा करके मेरे पास वापिस कक्षा में आयें और अपने अनुभवों एवं प्राप्त किये हुए परिणामों की सूचना दें। कितना मनोरञ्जक काम था! ये स्त्रियाँ और पुरुष, जो आत्मोत्कर्ष के भूखे थे, एक नवीन प्रकार की प्रयोगशाला में काम करने के विचार से मोहित हो गये। प्रौढ़ लोगों के लिए मानवी-सबधों की यह पहली एकमात्र प्रयोगशाला थी।

जिस प्रकार दूसरी पुस्तकें लिखी जाती हैं उस प्रकार यह पुस्तक नहीं लिखी गई। यह उसी प्रकार बढ़ी है जिस प्रकार बालक बढ़ता है। यह सहस्रों युवा लोगों के अनुभवों से इस प्रयोगशाला में उत्पन्न और वर्धित हुई है।

कई वर्ष हुए, हमने थोड़े से सूत्र-रत्नों के साथ कार्य आरम्भ किया था। ये सूत्र एक कार्ड पर छपे हुए थे। वह कार्ड एक पोस्ट कार्ड से बड़ा नहीं था। अगली ऋतु में हमने उससे बड़ा कार्ड छपाया, इसके बाद एक पन्ना (लीफ-लेट), तब एक पुस्तिका-माला। इनमें से प्रत्येक आकार और विस्तार में बढ़ता गया। और अब, पन्द्रह वर्ष के अनुभव और अन्वेषण के पश्चात्, यह पुस्तक आती है।

जिन नियमों का वर्णन हमने यहाँ किया है वे केवल कल्पना अथवा अटकल का काम नहीं। वे जादू की भाँति कार्य करते हैं। आपको सुन कर आश्चर्य होगा, मैंने देखा है कि इन सिद्धान्तों के उपयोग से अनेक लोगों के जीवनों में सच-मुच भारी क्रान्ति हो गई है।

उदाहरण लीजिए। गत ऋतु में एक मनुष्य, जिसके यहाँ ३१४ नौकर काम करते थे, हमारे यहाँ शिक्षा पाने आया। वर्षों से वह अपने नौकरों को, विवेक-रहित होकर, निकाल दिया करता था, उनकी आलोचना और निन्दा किया करता था। दया, प्रशंसा और प्रोत्साहन के शब्द कभी उसके मुख से निकले ही न थे। इस पुस्तक में वर्णित नियमों का अध्ययन करने के पश्चात्, इस गृहस्थ ने अपने जीवन के तत्त्वज्ञान को तीव्र रूप से बदल लिया। उसकी संस्था अब नवीन स्वामि-भक्ति, नवीन उत्साह, सहयोग के नवीन भाव से अनुप्राणित हो रही है। तीन सौ चौदह शत्रु अब बदल कर तीन सौ चौदह मित्र बन चुके हैं। उसने अभिमान के साथ कक्षा में कहा था—"जब मैं अपने नौकरों में फिरता था तो कोई भी मुझे नमस्कार नहीं करता था। मेरे नौकर जब मुझे निकट आते देखते तो सचमुच मुँह दूसरी ओर फेर लेते थे। परन्तु अब वे सब मेरे मित्र हैं, यहाँ तक कि दरबान

भी मुझे एक परम मित्र की भाँति पुकार कर बुलाता है।'

इस मनुष्य को अब पहले से अधिक काम होता और अधिक अवकाश मिलता है। इससे भी *सहस्र गुना अधिक महत्व की* बात यह है कि उसे अपने व्यापार और अपने घर में कहीं अधिक सुख प्राप्त है।

इन सिद्धान्तों के उपयोग से अगणित विक्रेताओं (सेल्समैन) ने तीव्र रूप से अपनी बिक्री बढ़ा ली है अनेकों नये हिसाब खोल लिये हैं। यही हिसाब खोलने का यत्न वे पहले भी कई बार कर चुके थे परन्तु उन्हें सफलता न हुई थी। *कार्य निर्वाहकों* के अधिकार और वेतन बढ़ गए हैं। एक कार्य निर्वाहक ने गत वर्ष सूचना दी कि मेरे वेतन में पाँच सहस्र वार्षिक की वृद्धि हुई है और उसका मुख्य कारण यह है कि मैंने इन उपायों का उपयोग किया है। एक दूसरा मनुष्य फिलाडेल्फिया गैस वर्क्स कम्पनी में काम करता था। उसकी झगड़ालू तबीयत और ढंग से काम लेने की योग्यता न रखने के कारण उसका वेतन और पद घटा देने की सिफारिश हुई थी। इस शिक्षा ने पैंसठ वर्ष की आयु में उसे न केवल इससे ही बचा लिया वरन् अधिक वेतन के साथ पदोन्नति भी करा दी।

हमारे यहाँ *प्रति वर्ष कोर्स* की समाप्ति पर सहभोज किया जाता है। उसमें अनेक पत्नियों ने मुझे बताया कि जब से हमारे पतियों ने यह शिक्षा पाई है हमारी गृहस्थी बहुत अधिक सुखमय हो गई है।

पुरुषों को अपने प्राप्त किये हुए नवीन परिणामों पर बहुत आश्चर्य होता है। यह सब एक जादू-सा प्रतीत होता है। कुछ लोग तो उत्साह से इतना अधिक भर जाते हैं कि वे रविवार को भी मेरे घर पर ही टेलिफोन कर देते हैं क्योंकि वे कक्षा में आकर अपनी सिद्धियों की सूचना देने के लिए अड़तालीस घंटे तक *प्रतीक्षा नहीं कर सकते।*

की बताई हुई बात पर चलने के लिए तैयार हो जाता हो? बिल्कुल नहीं। वह बड़ा बाल की खाल उतारने वाला और कला-प्रेमी था। उसने देश-देशान्तर का भ्रमण किया था। वह तीन भाषाएँ धारा-प्रवाह रूप से बोल सकता था और दो विदेशी विश्वविद्यालयों का स्नातक था।

यह अध्याय लिखते समय, मुझे एक पुराने ढंग के जर्मन का पत्र मिला। वह एक कुलीन गृहस्थ था। उसके पूर्वज होहन जोलर्न के शासन-काल में कई पीढ़ियों तक व्यवसाय के रूप में सेना के अधिकारी रहे थे। उसने अटलान्टिक महासागर से पार जाने वाले एक स्टीमर से मुझे चिट्ठी लिखी थी। उसमें उस ने इन सिद्धान्तों के उपयोग का वर्णन किया था। उस वर्णन से पक्के दरजे की भक्ति टपकती है।

एक दूसरे मनुष्य ने, जो पुराना न्यूयार्क-निवासी, हार्वर्ड विश्वविद्यालय का स्नातक, समाज में प्रतिष्ठित, धनाढ्य, और एक बड़े कालीनों के कारखाने का स्वामी था, विघोषित किया कि इस शिक्षा पद्धति से चौदह सप्ताहों में मैंने लोगों को प्रभावित करने की ललित कला के विषय में जितना सीखा है उतना मैंने कालेज में चार वर्ष में भी नहीं सीखा। क्या यह बेहूदा बात है? क्या यह हास्य-जनक है? क्या यह असगत है? हाँ, आपको अधिकार है, इसे चाहे जो कहिए। मैं तो बिना टीका-टिप्पणी के, एक परिवर्तन-विरोधी और बड़े सफल हार्वर्ड विश्वविद्यालय के स्नातक की घोषणा की सूचना दे रहा हूँ, जो उसने न्यूयार्क के येल क्लब में लगभग छ सौ मनुष्यों के सामने एक सार्वजनिक भाषण में बृहस्पतिवार २३ फर्वरी १९३३ को की थी।

हार्वर्ड के प्रसिद्ध प्रोफेसर विलियम जेम्स ने कहा था कि "जो कुछ हमें होना चाहिए था उसकी तुलना में, हम केवल अर्द्धजागरित हैं। हम अपने शारीरिक और मानसिक साधनों के केवल एक अल्पांश का ही उपयोग कर रहे हैं। यदि मोटे तौर पर कहें तो कहना होगा कि इस प्रकार मनुष्य प्राणी अपनी सीमाओं के बहुत भीतर जीवन बिताता है। उसमें विविध प्रकार की शक्तियाँ हैं, जिनका उपयोग वह नहीं कर पाता।"

जिन सोई और बेकार पड़ी हुई शक्तियों का उपयोग आप नहीं कर पाते हैं, उन्हीं को मालूम करने, बढ़ाने और उनसे काम उठाने में सहायता देना ही इस पुस्तक का मुख्य उद्देश्य है।

प्रिंसटन विश्वविद्यालय के भूतपूर्व प्रधान डाक्टर जॉन जी हिब्बन ने कहा था कि " शिक्षा जीवन की स्थितियों का सामना करने की योग्यता का नाम है।

यदि इस पुस्तक के पहले तीन अध्याय पढ़ चुकने के समय तक आप जीवन की स्थितियों का सामना करने के कुछ अधिक योग्य नहीं हो जाते तो जहाँ तक आपका संबंध है मैं समझूँगा यह पुस्तक नितान्त निकम्मी है। कारण यह कि हर्बर्ट स्पेंसर का कथन है कि ' शिक्षा का प्रधान उद्देश्य ज्ञान नहीं कर्म है।

और यह एक कर्म-पुस्तक है।

यह प्राक्कथन बहुत से प्राक्कथनों की भाँति पहले ही बहुत लंबा हो गया है। इस लिए अब हम इसे समाप्त करते हैं। कृपया तुरन्त पहला अध्याय लीजिए।

पहला खण्ड

लोगों से काम लेने के मौलिक गुर

"यदि आप मधु इकट्ठा करना चाहते हैं, तो मक्खियों के छत्ते को ठोकर मत मारिए"

७ मई १९३१ को न्यूयार्क नगर में बड़ी सनसनी फैल रही थी। पुलिस ने क्रोले नाम के एक हत्यारे को उसकी प्रेमिका के घर में घेर रक्खा था। क्रोले इतना क्रूर था कि लोग उसे "दो नाली बन्दूक" कहा करते थे। वह न तमाकू पीता था और न मदिरा। पुलिस चिरकाल से उसकी खोज में थी।

डेढ़ सौ पुलिस के सिपाही और भेदिये उसके मकान की छत पर चढ़े हुए थे। कोठे की छत में छेद करके, उन्होंने रुलाने वाली गैस भीतर छोड़ी जिस से "कान्स्टेबलों का हत्यारा" क्रोले बाहर निकल आए। तब उन्होंने इर्द-गिर्द के मकानों पर अपनी मशीनगनें चढ़ा दीं और एक घंटे से भी अधिक काल तक न्यूयार्क का एक अतीव सुन्दर मुहल्ला पिस्तौलों की चट-चट और मशीनगनों के चलाने की रैट टैट टैट से गूँजता रहा। क्रोले, एक रुई से भरी हुई कुरसी के पीछे दबक कर, पुलिस पर निरन्तर गोली चला रहा था। दस सहस्र उत्तेजित लोग लड़ाई देख रहे थे। न्यूयार्क की सड़क पर इस प्रकार का दृश्य पहले कभी देखने में नहीं आया था।

क्रोले के पकड़े जाने के बाद पुलिस कमिश्नर मलरूनी ने कहा—"इस 'दो नाली बन्दूक' नामक आततायी जैसा भयंकर अपराधी न्यूयार्क के इतिहास में पहले शायद ही कोई हुआ हो। पत्ता फड़कने पर भी वह हत्या कर डालता था।"

परन्तु क्रोले अपने को क्या समझता था? इसका हमें ज्ञान है, क्यों कि जिस समय पुलिस उसकी कोठरी में गोलियाँ मार रही थी, उसने "जिसके साथ इसका सबंध है" के नाम एक पत्र लिखा। जिस समय वह लिख रहा था, उसके घावों से बहते हुए रक्त के गाढ़े लाल रंग के चिन्ह कागज पर पड़े। इस पत्र में क्रोले ने कहा—"मेरे कोट के नीचे एक श्रान्त, परन्तु दयालु हृदय है—जो किसी को भी किसी प्रकार की हानि नहीं पहुँचाना चाहता।"

इससे कुछ ही समय पूर्व, क्रोले लॉङ्ग आइलैंड में कुछ साथियों को लिये डाका डालने जा रहा था। उसका मोटर एक जगह सड़क पर खड़ा था। पुलिस

का एक सिपाही अकस्मात् उसके निकट जाकर कहने लगा–" अपना लाइसेंस दिखलाइए।'

क्रोले मुँह से एक शब्द भी नहीं बोला। परन्तु उसने अपनी बन्दूक उठाई और गोलियों की बौछार से पुलिसमैन को ठण्डा कर डाला। ज्यों ही वह घायल होकर भूमि पर गिरा, क्रोले उछल कर कार से बाहर आ गया। उसने सिपाही से उसका रीवाल्वर छीन लिया और उसकी धराशायी देह में एक गोली और दाग दी। यह वही हत्यारा था जिसने कहा कि– 'मेरे कोट के नीचे एक श्रान्त परन्तु दयालु हृदय है–एक ऐसा हृदय है जो किसी को भी किसी प्रकार की हानि नहीं पहुँचाना चाहता।

क्रोले को बिजली की कुरसी द्वारा प्राण दंड की आज्ञा हुई। सिंग सिंग में जब वह मृत्यु-गृह में पहुँचा तो क्या उसने कहा कि 'लोगों की हत्या के कारण मुझे यह दण्ड मिल रहा है!' नहीं वरन् उसने कहा 'यह दण्ड मुझे आत्म रक्षा के कारण मिल रहा है।'

इस कहानी में देखने वाली बात यह है कि हत्यारे क्रोले ने अपने को किसी बात के लिए भी दोषी नहीं माना। क्या अपराधियों में यह कोई असामान्य भाव है? यदि आप ऐसा समझते हैं तो सुनिए–' मैंने अपने जीवन के सर्वोत्तम वर्ष लोगों को हल्का-सा आनन्द प्रदान करने और प्रसन्न रहने में सहायता देने में बिताये हैं। उसके बदले में मुझे गालियाँ मिल रही हैं और मुझे भाग कर पुलिस से बचना पड़ रहा है।

ये शब्द अल कपोन के हैं जो अमेरिका में प्रथम कोटि का हत्यारा था। कपोन अपनी निन्दा नहीं करता। वह वस्तुतः अपने को जनता का उपकारी समझता था–ऐसा उपकारी जिसकी कद्र जनता नहीं पहचानती और जिसके संबंध में उसे भ्रम हो रहा है।

यही बात डच शल्ट्ज ने न्यूयार्क में गोली से घायल होकर गिरने से पहले कही थी। न्यूयार्क के इस घोर गुण्डे ने एक समाचार-पत्र के प्रतिनिधि से कहा था कि मैं लोकोपकारक हूँ। उसका ऐसा ही विश्वास था।

अमेरिका के बंदीगृह के अधिष्ठाता लावस के साथ इस विषय पर मेरा मनोरंजक पत्र-व्यवहार हुआ था। उसका कहना है कि बंदीगृह में बहुत थोड़े अपराधी अपने को दुर्जन समझते हैं। वे ऐसे ही मानव हैं कि जैसे आप और मैं। इसलिए वे अपने कामों को युक्तिसंगत ठहराते और उनका समर्थन करते हैं। वे

आपको बता सकते हैं कि उन्हें क्यों पेटी तोड़नी या सेंध लगानी पड़ी थी। उनमें से कुछ लोग एक प्रकार के तर्क से, वह तर्क चाहे सच्चा हो और चाहे झूठा, अपने आपके सामने भी अपने समाज-विरोधी कामों को न्यायसंगत सिद्ध करने का यत्न करते हैं। इसलिए वे बड़े ज़ोर से इस बात का समर्थन करते हैं कि हमें कैद बिलकुल नहीं किया जाना चाहिए था।"

यदि एल कपोन, क्रोले, डच शल्ट्ज जैसे बदी अपने को किसी काम के लिए दोषी नहीं ठहराते—तो उन लोगों का तो कहना ही क्या जो मेरे और आपके सम्पर्क में आते हैं।

स्वर्गीय जान वानामेकर ने एक समय स्वीकार किया था कि—"तीस वर्ष हुए मुझे इस बात का ज्ञान हुआ था कि डॉटना मूर्खता है। परमेश्वर ने बुद्धि का दान सबको एक समान नहीं दिया, इस बात पर चिढ़ने की मुझे आवश्यकता नहीं। मेरी अपनी मजबूरियों को दूर करने में ही पर्याप्त कष्ट है।"

वानामेकर ने तो जल्दी ही यह शिक्षा प्राप्त कर ली, परन्तु मुझे व्यक्तिगत रूप से इस पुराने जगत् में कोई चालीस वर्ष तक ठोकरें खानी पड़ीं तब कहीं मुझे इस ज्ञान की हल्की सी रेखा प्राप्त हुई कि निन्नानवे प्रति सैकड़ा अवस्थाओं में, कोई भी मनुष्य अपने को दोषी नहीं ठहराता, चाहे उसकी कितनी ही भारी भूल क्यों न हो। छिद्रान्वेषण और आलोचना व्यर्थ होती है, क्यों कि इससे दोषी अपने को निर्दोष सिद्ध करने लगता है। आलोचना भयावह भी है, क्यों कि यह मनुष्य के बहुमूल्य गर्व पर घाव करती, उसकी महत्ता के भाव को पीड़ा पहुँचाती, और उसके क्रोध को भड़काती है।

जर्मन-सेना का नियम है कि किसी घटना के होने के तुरन्त ही उपरान्त सैनिक को शिकायत और आलोचना करने की आज्ञा नहीं। उसके लिए आवश्यक है कि वह पहले सुस्ताकर अपने रोष को ठंडा कर ले। यदि वह तुरन्त शिकायत दायर कर दे तो उसे दण्ड मिलता है। ऐसा ही एक राजनियम नागरिक जीवन में भी होना चाहिए—ऐसा नियम जो चें-चें करने वाले माता-पिताओं, डाँट-डपट करती रहने वाली पत्नियों, फटकारने वाले मालिकों और छिद्र ढूँढने वालों के सारे घृणाजनक दल पर लागू हो।

दूसरों के दोषों की आलोचना करना व्यर्थ है, इसके उदाहरण आपको इतिहास के सहस्रों पन्नों पर काँटे की भाँति खड़े मिलेंगे। उदाहरण के लिए,

थियोडोर रूज़वेल्ट और राष्ट्रपति टेफ्ट के प्रसिद्ध झगड़े को ही ले लीजिए। इस झगड़े ने अमेरिका की रीपब्लिकन पार्टी में फूट डाल दी, वुडरो विल्सन को राष्ट्रपति बना दिया और विश्वव्यापी महायुद्ध के आर पार मोटी और चमकती हुई पंक्तियाँ लिख दीं और इतिहास के प्रवाह को बदल दिया। आइए हम जल्दी-जल्दी घटनाओं पर दृष्टि डालें। जब १९०८ में थियोडोर रूज़वेल्ट अमेरिका के राष्ट्रपति के पद से अलग हो गया, तो उसने टेफ्ट को राष्ट्रपति बना दिया और तत्पश्चात् आप सिंहों का शिकार खेलने अफ्रीका चला गया। लौटने पर वह भड़क गया। उसने अनुदार नीति के लिए टेफ्ट की निन्दा की और तीसरी बार फिर आप राष्ट्रपति बनने का यत्न किया। परन्तु निर्वाचन में उसकी पुरानी पार्टी को ऐसी भारी हार हुई कि वैसी पहले कभी किसी की नहीं हुई थी। टेफ्ट और रीपब्लिकन पार्टी का साथ केवल दो राज्यों (स्टेटों) ने ही दिया।

थियोडोर रूज़वेल्ट ने टेफ्ट को दोष दिया, परन्तु क्या राष्ट्रपति टेफ्ट ने अपने को दोषी माना? बिलकुल नहीं। आँखों में आँसू भर कर टेफ्ट ने कहा— मैं नहीं जानता कि जो कुछ मैंने किया है उससे भिन्न मैं और क्या कर सकता था?

दोष किसका था? रूज़वेल्ट का या टेफ्ट का? सच पूछिए तो मुझे इसका पता नहीं और न मुझे इसकी कुछ चिन्ता ही है। जिस बात की ओर मैं आपका ध्यान दिलाना चाहता हूँ वह यह है कि रूज़वेल्ट की सारी आलोचना टेफ्ट से उसकी भूल न मनवा सकी। इसका परिणाम केवल इतना ही हुआ कि अपने को ठीक सिद्ध करने के लिए टेफ्ट ने आँखों में आँसू भर कर कहा— मैं नहीं जानता कि जो कुछ मैंने किया है उससे भिन्न मैं और क्या कर सकता था?

कुछ वर्ष की बात है, अमेरिका के संयुक्त-राज्यों का राष्ट्रपति हार्डिंग था। उसके मन्त्रि-मण्डल में एल्बर्ट फाल भीतरी कार्यों का मन्त्री था। एल्क हिल और टीपॉट डोम के मिट्टी के तेल के सरकारी कुओं को पट्टे पर देने का काम फॉल के सिपुर्द था। यह तेल जल-सेना के भावी उपयोग के लिए अलग रखा गया था। क्या मन्त्री फॉल ने बोली दे कर पट्टा नीलाम किया? बिलकुल नहीं। उसने यह अति लाभदायक ठेका सीधा अपने मित्र एडवर्ड डोहनी को दे दिया। अब डोहनी ने क्या किया? उसने मन्त्री फॉल को एक लाख डालर दिया और कहा कि मैंने यह ऋण दिया है। तब मन्त्री फॉल ने मन-मानी करते हुए अन्याय से अमेरिका की जल-सेना को आज्ञा दी कि उस प्रदेश में जाकर उन सब प्रतिद्वन्द्वियों

को निकाल दो, जिनके निकटवर्ती कुएँ एल्क हिल के तेल के गोदाम का तेल चूस रहे हैं। ये प्रतिद्वन्द्वी, संगीनों और बन्दूकों द्वारा अपने स्थान से निकाले जाकर, भागे हुए अदालत में पहुँचे-और एक लक्ष डालर की घूँस का सारा भण्डा फूट गया। इससे इतनी दुर्गन्ध निकली कि इसने हार्डिङ्ग के शासन को नष्ट कर दिया, सारे राष्ट्र का जी मतला उठा, रीपब्लिकन दल के मिट जाने का डर हो गया, और फॉल को जेल की हवा खानी पड़ी।

फॉल की सर्वत्र घोर निन्दा हुई—

ऐसी निन्दा कि वैसी सार्वजनिक जीवन में बहुत थोड़े लोगों की हुई होगी। परन्तु क्या वह इस पर पछताया? कभी नहीं। ई वर्ष बाद हर्बर्ट हूवर ने अपने सार्वजनिक भाषण में सूचना दी कि राष्ट्रपति हार्डिङ्ग की मृत्यु मानसिक चिन्ता और परेशानी के कारण हुई थी, क्योंकि एक मित्र ने उसके साथ विश्वासघात किया था। जब फॉल की भार्या ने यह सुना, तो वह कुरसी पर से उछल कर खड़ी हो गई, और रोती तथा उंगलियों को मरोड़ती हुई चिल्ला कर बोली—"क्या! हार्डिङ्ग के साथ फॉल ने विश्वासघात किया! नहीं! मेरे पति ने कभी किसी के साथ विश्वासघात नहीं किया। बड़े से बड़ा प्रलोभन भी मेरे पति से कोई कुकर्म नहीं करा सकता। वह तो ऐसा मनुष्य है जिसे धोखा देकर सूली पर चढ़ाया गया है।"

अब आप समझे? मनुष्य-प्रकृति इसी प्रकार काम करती है। अपराधी सिवा अपने, और सबको दोष देता है। हम सब उसी प्रकार के हैं। इसलिए जब कल मेरा या आपका जी दूसरे की आलोचना करने को ललचाए, तो हमें एक क्रोले, क्रोले, और एल्बर्ट फॉल का स्मरण कर लेना चाहिए। हमें समझ लेना चाहिए कि आलोचना कबूतरों के घर चले आने के सदृश है। वे सदा घर लौट आते हैं। हमें अनुभव करना चाहिए कि जिस व्यक्ति को हम सुधारने और बुरा ठहराने जा रहे हैं, वह संभवतः अपने को ठीक साबित करने का यत्न करेगा, और बदले में हमें बुरा ठहराएगा, या, सन्त टेफ्ट की भाँति, वह कहेगा—"मैं नहीं जानता कि मैंने जो कुछ किया है उससे भिन्न मैं और क्या कर सकता था?"

१५ एप्रिल सन् १८६५ को शनिवार सवेरे राष्ट्रपति लिङ्कन एक सस्ते से होटल में पड़ा मर रहा था। वहीं बूथ नाम के एक व्यक्ति ने उसे गोली मारी थी। लिङ्कन का लम्बा शरीर एक छोटे से शय्या पर लेटा पड़ा था। खाट के ऊपर "दि हॉर्स फेअर" नामक चित्र की एक प्रति टँगी थी, और एक

गैस का दीपक टिमटिमा रहा था।

जिस समय लिंकन इस प्रकार पड़ा मर रहा था, युद्धमन्त्री स्टैन्टन ने कहा "इसके समान उत्तम शासक शायद ही कोई दूसरा उत्पन्न हुआ हो।"

मनुष्यों के साथ व्यवहार करने में लिंकन को जो सफलता प्राप्त हुई थी उसका रहस्य क्या था? मैं दस वर्ष तक अब्राहम लिंकन का जीवन-चरित पढ़ता रहा हूँ और "लिंकन अज्ञात" नामक पुस्तक को बार-बार लिखने में मैंने पूरे तीन वर्ष लगाए हैं। मेरा विश्वास है, लिंकन के व्यक्तित्व और गार्हस्थ्यजीवन का सविस्तर और विस्तीर्ण अध्ययन जितना मैंने किया है उससे अधिक मनुष्य कर नहीं सकता। मैंने दूसरे लोगों के साथ व्यवहार करने की लिंकन की रीति का विशेष रूप से अध्ययन किया। क्या वह लोगों की आलोचना करता था? हाँ करता था। इण्डियाना की पिजन क्रीक उपत्यका में रहने के दिनों में जब वह अभी तरुण था, वह न केवल लोगों की आलोचना ही किया करता था, वरन् उनकी हँसी उड़ाने के लिए चिट्ठियाँ और कविताएँ लिख कर भी नगर के बाहर सड़कों पर फेंक देता था जहाँ सब लोग उनको देख लेते थे। ऐसी ही एक चिट्ठी ने एक व्यक्ति के हृदय में धक्का देने का ऐसा भाव जाग्रत कर दिया कि चित्त की जलन आयुपर्यन्त शान्त न हो सकी।

स्प्रिंगफील्ड नामक स्थान में वकालत करना आरम्भ करने के बाद भी लिंकन समाचार पत्रों में चिट्ठियाँ लिख कर अपने विरोधियों पर खुल्लमखुल्ला आक्रमण किया करता था।

सन् १८४२ की पतझड़ में उसने जेम्स शील्ड्स नाम के एक अभिमानी और लड़ाके आयरिश राजनीतिज्ञ की हँसी उड़ाई। स्प्रिंगफील्ड जर्नल नामक समाचारपत्र में एक गुमनाम चिट्ठी छपा कर लिंकन ने उसपर व्यंग्य किया। उसे पढ़ कर मारे हँसी के नगर निवासियों के पेट में बल पड़ गए। अभिमानी और आशुक्रुद्ध शील्ड्स कोप से तमतमा उठा। उसने पता लगा लिया कि किस ने चिट्ठी लिखी है। वह घोड़े पर सवार होकर लिंकन के पीछे दौड़ा और उसने उसे द्वन्द्व-युद्ध के लिए ललकारा। लिंकन लड़ना नहीं चाहता था। वह द्वन्द्व युद्ध के विरुद्ध था। परन्तु वह इससे सम्मानपूर्वक बच कर निकल न सका। शील्ड्स ने उसे शस्त्र ग्रहण करने को कहा। उसकी भुजाएँ बहुत लम्बी थीं इसलिए उसने रिसाले की चौड़ी तलवार से लड़ना पसंद किया। वह कई दिन तक एक सैनिक से तलवार चलाना सीखता रहा। नियत दिन पर

वह और शील्ड्स मिसिसिपी नदी के पुलिन पर मरने-मारने के लिए गये, परन्तु अन्तिम पल में, उनके पृष्ठ-पोषकों ने उन को द्वन्द्वयुद्ध से रोक दिया।

लिङ्कन के जीवन में वह एक बहुत ही भयकर व्यक्तिगत घटना थी। इसने लोगों के साथ व्यवहार करने की कला में एक बड़ी बहुमूल्य शिक्षा दी। इसके बाद उसने फिर कभी अपमान-जनक पत्र नहीं लिखे। उसने फिर कभी किसी की हँसी नहीं उड़ाई। और तब से उसने किसी भी मनुष्य की किसी बात के लिए कभी आलोचना नहीं की।

गृह-युद्ध में, लिङ्कन ने पोटोमक की सेना के सेनापति बार-बार बदले। उनमें से प्रत्येक-मक क्लेलन, पोप, बर्नसाइड, हुकर, मीड-बारी बारी से भयकर भूलें करता था। इससे लिङ्कन निराशा से इधर से उधर टहलने लगता था। आधे राष्ट्र ने इन अयोग्य सेनापतियों की घोर निन्दा की, परन्तु लिङ्कन "जिसके हृदय में किसी के प्रति विद्वेष न था, सबके लिए करुणा थी", नितान्त शान्त रहा। वह प्राय कहा करता था-"किसी की आलोचना मत करो, जिससे कोई तुम्हारी भी आलोचना न करे।"

जब लिङ्कन की भार्या और दूसरे लोगों ने दक्षिणी लोगों की कड़ी आलोचना की, तो लिङ्कन ने उत्तर दिया-"उनकी आलोचना मत करो, उनकी अवस्थाओं में यदि हम होते तो हम भी वैसे ही होते।"

लोगों की आलोचना करने के अवसर जितने लिङ्कन को आते थे उतने शायद ही किसी दूसरे को आते हों। एक उदाहरण लीजिए।

गेटीसबर्ग का युद्ध जुलाई सन् १८६३ के पहले तीन दिन होता रहा। चौथी जुलाई की रात्रि को शत्रु-सेना का सेनापति, ली, मूसलाधार वर्षा में दक्षिण की ओर पीछे हटने लगा। जब वह अपनी पराजित सेना को लेकर पोटोमक में पहुँचा, तो उसके सामने पूर से उमड़ी हुई नदी थी, जिसको पार करना सम्भव न था, और पीछे विजयी यूनियन-सेना। ली फंदे में फँस गया। वह बच कर निकल न सकता था। लिङ्कन इस बात को समझता था। ली की सेना को पकड़ने और युद्ध को तुरन्त समाप्त कर देने का यह ईश्वर-प्रदत्त स्वर्णीय सुयोग था। लिङ्कन के हृदय में आशा का समुद्र ठाठें मारने लगा। उसने मीड को आज्ञा दी कि युद्ध-परिषद् बुलाने की कोई आवश्यकता नहीं, ली पर झटपट धावा बोल दो। लिङ्कन ने मीड के पास पहले तार द्वारा आदेश भेजा और फिर एक विशेष दूत भेजा कि तुरन्त आक्रमण कर दिया जाय।

गैस का दीपक टिमटिमा रहा था।

जिस समय लिंकन इस प्रकार पड़ा मर रहा था, युद्धमन्त्री स्टन्टन ने कहा "इसके समान उत्तम शासक शायद ही कोई दूसरा उत्पन्न हुआ हो।"

मनुष्यों के साथ व्यवहार करने में लिंकन को जो सफलता प्राप्त हुई थी उसका रहस्य क्या था? मैं दस वर्ष तक अब्राहम लिंकन का जीवन-चरित पढ़ता रहा हूँ, और "लिंकन अज्ञात" नामक पुस्तक को बार बार लिखने में मैंने पूरे तीन वर्ष लगाए हैं। मेरा विश्वास है लिंकन के व्यक्तित्व और गार्हस्थ्यजीवन का सविस्तर और विस्तीर्ण अध्ययन जितना मैंने किया है उससे अधिक मनुष्य कर नहीं सकता। मैंने दूसरे लोगों के साथ व्यवहार करने की लिंकन की रीति का विशेष रूप से अध्ययन किया। क्या वह लोगों की आलोचना करता था? हाँ करता था। इण्डियाना की पिजन क्रीक उपत्यका में रहने के दिनों में जब वह अभी तरुण था वह न केवल लोगों की आलोचना ही किया करता था वरन् उनकी हँसी उड़ाने के लिए चिट्ठियाँ और कविताएँ लिख कर भी नगर के बाहर सड़कों पर फैंक देता था जहाँ सब लोग उनको देख लेते थे। ऐसी ही एक चिट्ठी ने एक व्यक्ति के हृदय में बदला लेने का ऐसा भाव जाग्रत कर दिया कि फिर वो जन्म आयुपर्यन्त शान्त न हो सकी।

स्प्रिंगफील्ड नामक स्थान में वकालत करना आरम्भ करने के बाद भी लिंकन समाचार पत्रों में चिट्ठियाँ लिख कर अपने विरोधियों पर खुल्लमखुल्ला आक्रमण किया करता था।

सन् १८४२ की पतझड़ में उसने जेम्स शील्ड्स नाम के एक अभिमानी और लड़ाके आयरिश राजनीतिज्ञ की हँसी उड़ाई। स्प्रिंगफील्ड जर्नल नामक समाचार-पत्र में एक गुमनाम चिट्ठी छपा कर लिंकन ने उसपर व्यंग्य किया। उसे पढ़ कर मारे हँसी के नगर निवासियों के पेट में बल पड़ गए। अभिमानी और भावुक शील्ड्स क्रोध से तमतमा उठा। उसने पता लगा लिया कि किस ने चिट्ठी लिखी है। वह घोड़े पर सवार होकर लिंकन के पीछे दौड़ा और उसने उसे द्वन्द्व-युद्ध के लिए ललकारा। लिंकन लड़ना नहीं चाहता था। वह द्वन्द्व-युद्ध के विरुद्ध था। परन्तु वह इससे सम्मानपूर्वक बच कर निकल न सका। शील्ड्स ने उसे शस्त्र ग्रहण करने को कहा। उसकी भुजाएँ बहुत लम्बी थीं इसलिए उसने रिसाले की चौड़ी तलवार से लड़ना पसंद किया। वह कई दिन तक एक विशेषज्ञ से तलवार चलाना सीखता रहा। नियत दिन पर

वह और शील्ड्स मिसिसिपी नदी के पुलिन पर मरने-मारने के लिए गये, परन्तु अन्तिम पल में, उनके पृष्ठ-पोषकों ने उन को द्वन्द्वयुद्ध से रोक दिया।

लिङ्कन के जीवन में यह एक बहुत ही भयकर व्यक्तिगत घटना थी। इसने लोगों के साथ व्यवहार करने की कला में एक बड़ी बहुमूल्य शिक्षा दी। इसके बाद उसने फिर कभी अपमान-जनक पत्र नहीं लिखे। उसने फिर कभी किसी की हँसी नहीं उड़ाई। और तब से उसने किसी भी मनुष्य की किसी बात के लिए कभी आलोचना नहीं की।

गृह-युद्ध में, लिङ्कन ने पोटोमक की सेना के सेनापति बार-बार बदले। उनमें से प्रत्येक-मक क्लेलन, पोप, बर्नसाइड, हुकर, मीड-बारी बारी से भयकर भूलें करता था। इससे लिङ्कन निराशा से इधर से उधर टहलने लगता था। आधे राष्ट्र ने इन अयोग्य सेनापतियों की घोर निन्दा की, परन्तु लिङ्कन "जिसके हृदय में किसी के प्रति विद्वेष न था, सबके लिए करुणा थी", नितान्त शान्त रहा। वह प्रायः कहा करता था—"किसी की आलोचना मत करो, जिससे कोई तुम्हारी भी आलोचना न करे।"

जब लिङ्कन की भार्या और दूसरे लोगों ने दक्षिणी लोगों की कड़ी आलोचना की, तो लिङ्कन ने उत्तर दिया—"उनकी आलोचना मत करो, उनकी अवस्थाओं में यदि हम होते तो हम भी वैसे ही होते।"

लोगों की आलोचना करने के अवसर जितने लिङ्कन को आते थे उतने शायद ही किसी दूसरे को आते हों। एक उदाहरण लीजिए।

गैटीसबर्ग का युद्ध जुलाई सन् १८६३ के पहले तीन दिन होता रहा। चौथी जुलाई की रात्रि को शत्रु सेना का सेनापति, ली, मूसलाधार वर्षा में दक्षिण की ओर पीछे हटने लगा। जब वह अपनी पराजित सेना को लेकर पोटोमक में पहुँचा, तो उसके सामने पूर से उमड़ी हुई नदी थी, जिसको पार करना सम्भव न था, और पीछे विजयी यूनियन-सेना। ली फन्दे में फँस गया। वह बच कर निकल न सकता था। लिङ्कन इस बात को समझता था। ली की सेना को पकड़ने और युद्ध को तुरन्त समाप्त कर देने का यह ईश्वर-प्रदत्त स्वर्णीय सुयोग था। लिङ्कन के हृदय में आशा का समुद्र ठाठें मारने लगा। उसने मीड को आज्ञा दी कि युद्ध परिषद् बुलाने की कोई आवश्यकता नहीं, ली पर चटपट धावा बोल दो। लिङ्कन ने मीड के पास पहले तार द्वारा आदेश भेजा और फिर एक विशेष दूत भेजा कि तुरन्त आक्रमण कर दिया जाय।

पर सेनापति मीड ने क्या किया ? जो आदेश उसे मिला था उसके ठीक उसके विपरीत काम किया। उसने लिंकन की आज्ञा भङ्ग करते हुए युद्ध परिषद् बुलाई। वह झिझकता रहा। वह बराबर टालता रहा। वह तार-द्वारा सब प्रकार के बहाने बनाता रहा। उसने ली पर धावा बोलने से साफ इनकार कर दिया। अन्ततः पानी उतर गया और ली अपनी सेना लेकर पार चला गया।

यह देख लिंकन झल्ला उठा। वह अपने पुत्र राबर्ट से बोला— 'इसका क्या मतलब ? शिव शिव ! इसका क्या मतलब ? वे हमारी पकड़ में थे। हमें केवल हाथ फैलाने की देर थी कि वे हमारे हाथ में पड़ जाते परन्तु मेरे सब कहने-सुनने से भी सेना न हिली। इन अवस्थाओं में प्रायः कोई भी सेनापति ली को हरा सकता था। यदि मैं आप वहाँ जाता तो स्वयं उसके कोड़े लगाता।'

घोर निराशा में लिंकन ने बैठकर मीड को यह चिट्ठी लिखी। स्मरण रहे कि आयु में यह बहुत ही परिवर्तनविरोधी और अपने शब्द प्रयोग में संयत था। इसलिए सन् १८६३ में लिंकन की लिखी चिट्ठी बहुत ही कड़ी भर्त्सना के समान थी।

मेरे प्यारे सेनापति

ली के बच निकलने से कितनी बड़ी विपत्ति हम पर आई है मुझे विश्वास नहीं कि इसका आप अनुभव करते हों। उसको पकड़ना सहज ही आता था। उसको घेर लेने से जितनी जल्दी युद्ध समाप्त हो सकता था उतना हमारी बाकी की सफलताओं से नहीं होगा। अब युद्ध अनिश्चित काल तक चलता रहेगा। यदि आप गत सोमवार को ली पर आराम से आक्रमण नहीं कर सके तो फिर आप नदी के दक्षिण में जाकर कैसे कर सकते हैं क्योंकि वहाँ तो आप बहुत थोड़ी सेना जितनी आपके पास तब थी उसकी दो तिहाई से अधिक नहीं—ले जा सकते हैं ? अब यह आशा करना अनुचितसंगत नहीं और मैं आशा नहीं करता कि आप कुछ अधिक काम कर सकेंगे। सुनहरी अवसर आपके हाथ से निकल गया और इसके कारण मुझे अपरिमेय क्लेश हो रहा है।'

आप जानते हैं मीड ने चिट्ठी पढ़ कर क्या किया ?

मीड को यह पत्र मिला ही नहीं। लिंकन ने उसे भेजा ही नहीं। लिंकन की मृत्यु के बाद यह उसके कागजों में पड़ा मिला।

जाओ। हो सकता है कि मेरे लिए इतनी उतावली करना ठीक न हो। मेरे लिए यहाँ व्हाइट हाउस में शान्ति-पूर्वक बैठ कर मीड को आक्रमण करने का आदेश देना सरल है, परन्तु यदि मैं आप गेटीसबर्ग में होता, और यदि मैं उतना रक्तपात देखता जितना मीड ने गत सप्ताह में देखा है, और यदि मेरे कान आहत और मरणासन्न लोगों के रुदन और चीत्कार से फट रहे होते, तो हो सकता है कि मैं भी आक्रमण करने के लिए ऐसा उत्सुक न होता। यदि मेरी प्रकृति भी मीड की भाँति भीरु होती, तो मैं भी ठीक वही करता जो उस ने किया है। जो भी हो, अब पानी पुल के नीचे उतर चुका है। यदि मैं यह पत्र भेजूँगा, तो इससे मेरे हृदय का भार तो हलका हो जायगा, परन्तु मीड अपने को सच्चा सिद्ध करने का यत्न करेगा और मुझे दोष देगा। इस से सद्भाव भग हो जायगा। सेनापति के रूप में फिर वह कोई काम न दे सकेगा। और कदाचित् उसे सेना से पृथक् हो जाना पड़े।"

इसलिए, जैसा कि मैंने अभी कहा, लिङ्कन ने उस चिट्ठी को एक ओर रख दिया, क्योंकि वह कटु अनुभव से यह बात सीख चुका था कि तीव्र आलोचना और भर्त्सना का परिणाम प्राय: अच्छा नहीं हुआ करता।

थियोडोर रूजवेल्ट कहा करता था कि जब, राष्ट्रपति के रूप में, मुझे कभी किसी समस्या का समाधान नहीं सूझता था, तो मैं कुरसी पर पीछे की ओर झुक कर बैठ जाता था और व्हाइट हाल में मेरे मेज़ के ऊपर लटके हुए लिङ्कन के चित्र को देख कर अपने आप से पूछता था – "यदि लिङ्कन मेरी जगह होता तो क्या करता? वह इस समस्या का समाधान कैसे करता?"

क्या आप कोई ऐसा व्यक्ति जानते हैं, जिसे आप चाहते हैं कि वह बदले, जो अपने को सुधारे और ठीक करे? बहुत अच्छा! मैं बिलकुल इस के पक्ष में हूँ। परन्तु आप अपने से ही आरम्भ क्यों नहीं करते? स्वार्थपरता की दृष्टि से भी देखो, तो यह दूसरों को सुधारने का यत्न करने से कहीं अधिक लाभदायक है – हाँ, उस से भयानक भी बहुत कम है।

ब्राउनिङ्ग का कथन है, "जब मनुष्य का युद्ध अपने आपके साथ आरम्भ होता है, तब उसका कुछ मूल्य होता है।" अब से आपका दीवाली तक का समय अपने आपको दुरुस्त करने में लग जायगा। इसके बाद आप को विश्राम के लिए लम्बा काल मिल सकता है, और सारा नव वर्ष आप दूसरों के सुधार और आलोचना में लगा सकते हैं।

परन्तु अपना सुधार पहले कीजिए।

पर सेनापति मीड ने क्या किया ? जो आदेश उसे मिला था उसने ठीक उसके विपरीत काम किया। उसने लिंकन की आज्ञा भङ्ग करते हुए युद्ध परिषद् बुलाई। वह हिचकता रहा। वह बराबर टालता रहा। वह तार द्वारा सब प्रकार के बहाने बनाता रहा। उसने ली पर धावा बोलने से साफ इनकार कर दिया। अन्तत पानी उतर गया और ली अपनी सेना लेकर पार चला गया।

यह देख लिंकन झल्ला उठा। वह अपने पुत्र राबर्ट से बोला– 'इसका क्या मतलब ? शिव शिव ! इसका क्या मतलब ? वे हमारी पकड़ में थे। हमें केवल हाथ फैलाने की देर थी कि वे हमारे हाथ में पड़ जाते परन्तु मेरे कहने-सुनने से भी सेना न हिली। इन अवस्थाओं में प्राय कोई भी सेनापति ली को हरा सकता था। यदि मैं आप वहाँ जाता तो स्वयं उसके कोड़े लगाता।'

घोर निराशा में लिंकन ने बैठकर मीड को यह चिट्ठी लिखी। स्मरण रहे कि आयु में वह बहुत ही परिवर्तनविरोधी और अपने शब्द प्रयोग में संयत था। इसलिए सन् १८६१ में लिंकन की लिखी चिट्ठी बहुत ही कड़ी भर्त्सना के समान थी।

'मेरे प्यारे सेनापति

ली के बच निकलने से कितनी बड़ी विपत्ति हम पर आई है मुझे विश्वास नहीं कि इसका आप अनुभव करते हों। उसको पकड़ना बड़ा ही आसान था। उसको घेर लेने से जितनी जल्दी युद्ध समाप्त हो सकता था उतना हमारी बाद की सफलताओं से नहीं होगा। अब युद्ध अनिश्चित काल तक चलता रहेगा। यदि आप गत सोमवार ली पर आराम से आक्रमण नहीं कर सके तो फिर आप नदी के दक्षिण में जाकर कैसे कर सकते हैं क्योंकि वहाँ तो आप बहुत थोड़ी सेना–जितनी आपके पास तब थी उसकी दो तिहाई से अधिक नहीं–ले जा सकते हैं ? अब यह आशा करना युक्तिसङ्गत नहीं और मैं आशा नहीं करता कि आप कुछ अधिक काम कर सकेंगे। सुनहरी अवसर आपके हाथ से निकल गया और इसके कारण मुझे अपरिमेय क्लेश हो रहा है।

आप जानते हैं मीड ने चिट्ठी पढ़ कर क्या किया ?

मीड को यह पत्र मिला ही नहीं। लिंकन ने उसे भेजा ही नहीं। लिंकन की मृत्यु के बाद यह उसके कागजों में पड़ा मिला।

मेरा अनुमान है–और यह अनुमान-मात्र ही है कि इस पत्र को लिख चुकने के बाद लिंकन ने खिड़की के बाहर दृष्टि डाली और मन में कहा 'एक क्षण ठहर

जाओ। हो सकता है कि मेरे लिए इतनी उतावली करना ठीक न हो। मेरे लिए यहाँ व्हाइट हाउस में शान्ति-पूर्वक बैठ कर मीड को आक्रमण करने का आदेश देना सरल है, परन्तु यदि मैं आप गॅटीसबर्ग में होता, और यदि मैं उतना रक्तपात देखता जितना मीड ने गत सप्ताह में देखा है, और यदि मेरे कान आहत और मरणासन्न लोगों के रुदन और चीत्कार से फट रहे होते, तो हो सकता है कि मैं भी आक्रमण करने के लिए ऐसा उत्सुक न होता। यदि मेरी प्रकृति भी मीड की भाँति भीरु होती, तो मैं भी ठीक वही करता जो उस ने किया है। जो भी हो, अब पानी पुल के नीचे उतर चुका है। यदि मैं यह पत्र भेजूंगा, तो इससे मेरे हृदय का भार तो हल्का हो जायगा, परन्तु मीड अपने को सच्चा सिद्ध करने का यत्न करेगा और मुझे दोष देगा। इस से सद्भाव नष्ट हो जायगा। सेनापति के रूप में फिर वह कोई काम न दे सकेगा। और कदाचित् उसे सेना से पृथक् हो जाना पड़े।"

इसलिए, जैसा कि मैंने अभी कहा, लिङ्कन ने उस चिट्ठी को एक ओर रख दिया, क्योंकि वह कटु अनुभव से यह बात सीख चुका था कि तीव्र आलोचना और भर्त्सना का परिणाम प्रायः अच्छा नहीं हुआ करता।

थियोडोर रूज़वेल्ट कहा करता था कि जब, राष्ट्रपति के रूप में, मुझे कभी किसी समस्या का समाधान नहीं सूझता था, तो मैं कुरसी पर पीछे की ओर झुक कर बैठ जाता था और व्हाइट हाउस में मेरे मेज़ के ऊपर लटके हुए लिङ्कन के चित्र को देख कर अपने आप से पूछता था—"यदि लिङ्कन मेरी जगह होता तो क्या करता? वह इस समस्या का समाधान कैसे करता?"

क्या आप कोई ऐसा व्यक्ति जानते हैं, जिसे आप चाहते हैं कि वह बदले, जो अपने को सुधारे और ठीक करे? बहुत अच्छा! मैं बिलकुल इस के पक्ष में हूँ। परन्तु आप अपने से ही आरम्भ क्यों नहीं करते? स्वार्थपरता की दृष्टि से भी देखो, तो यह दूसरों को सुधारने का यत्न करने से कहीं अधिक लाभदायक है—हाँ, उस से भयानक भी बहुत कम है।

कन्फ्यूशियस का कथन है, "जब मनुष्य का युद्ध अपने आपके साथ आरम्भ होता है, तब उसका कुछ मूल्य होता है।" अब से आपका दीवाली तक का समय अपने आपको दुरुस्त करने में लग जायगा। इसके बाद आप को विश्राम के लिए लम्बा काल मिल सकता है, और सारा नव वर्ष आप दूसरों के सुधार और आलोचना में लगा सकते हैं।

परन्तु अपना सुधार पहले कीजिए।

कोनफ्यूशस का कथन है, "जब आपके अपने द्वार की सीढ़ियाँ मैली हैं तो अपने पड़ोसी की छत पर पड़ी हुई गन्दगी की शिकायत मत कीजिए।"

जब मैं अभी तरुण था और लोगों को प्रभावित करने का घोर प्रयत्न करता था मैंने अमेरिका के साहित्यिक विद्मण्डल पर जगमगाने वाले रिचर्ड हार्डिंग डेविस नामक एक ग्रन्थकार को पत्र लिखा। मैं ग्रन्थकारों के विषय में मासिक पत्रिका के लिए लेख तैयार कर रहा था। मैंने डेविस से उसकी काम करने की रीति पूछी। कुछ दिन पहले मुझे किसी का पत्र आया था जिसके नीचे टिप्पणी में लिखा था— 'मैंने यह पत्र दूसरे से लिखाया है आप पढ़ा नहीं। इसका मुझ पर बड़ा संस्कार पड़ा। मैंने अनुभव किया कि लेखक अवश्य ही बहुत बड़ा महत्वपूर्ण और काम में लीन होगा। मेरे पास कुछ भी काम नहीं था परन्तु मैं रिचर्ड हार्डिंग डेविस पर संस्कार डालने के लिए उत्सुक था। इसलिए मैंने भी अपने पत्र के अन्त में ये शब्द लिख दिये—' मैंने यह पत्र दूसरे से लिखाया है आप पढ़ा नहीं।

उसने मेरे पत्र का उत्तर देने का कभी कष्ट नहीं उठाया। उसने पत्र के नीचे ये शब्द घसीट में लिख कर उसे लौटा दिया— तुमसे बढ़ कर अशिष्ट दूसरा कोई नहीं। सचमुच मुझसे भारी चूक हुई थी और कदाचित् मैं इस भर्त्सना का पात्र था। परन्तु मनुष्य होने के कारण मैंने बुरा माना। मुझे यह इतना बुरा लगा कि जब दस वर्ष बाद डेविस की मृत्यु हुई तो एकमात्र विचार जो मेरे मन में अब तक भी अटका हुआ था वह, मुझे कहते लज्जा होती है उसकी मुझे पहुँचाई हुई चोट थी।

यदि मैं और आप कल कोई ऐसा रोष उत्पन्न करना चाहते हैं जो वर्षों काँटे की भाँति खटकता रहे और मृत्यु तक दूर न हो तो तनिक किसी की चुभती हुई आलोचना कीजिए—इस बात की कुछ परवा नहीं कि वह आलोचना चाहे कितनी ही ठीक क्यों न हो।

लोगों के साथ व्यवहार करते समय हमें स्मरण रहना चाहिए कि हम तर्कशास्त्रियों के साथ व्यवहार नहीं कर रहे हैं। हम ऐसे लोगों के साथ व्यवहार कर रहे हैं जिनमें मानसिक आवेग है पक्षपात भरे हैं और जो गर्व एवं अहंकार से चालित होते हैं।

आलोचना एक भयानक चिंगारी है—एक ऐसी चिंगारी है जो अहंकार रूपी बारूद के गोदाम में विस्फोट उत्पन्न कर सकती है और वह विस्फोट कभी

कभी मृत्यु को भी शीघ्र ले आता है। उदाहरणार्थ, अमेरिका के जनरल लियो-नार्ड वुड की आलोचना की गई थी और उसे सेना के साथ फ्रांस नहीं जाने दिया गया था। उसके गर्व को इससे ऐसा धक्का पहुँचा कि उसकी आयु घट गई।

टामस हार्डी एक उच्च कोटि का औपन्यासिक था। उसने अँगरेजी के साहित्य-भाण्डार में खूब वृद्धि की थी। परन्तु एक कटु आलोचना के कारण उसने सदा के लिए उपन्यास लिखना छोड़ दिया था। आलोचना से दुखी होकर टामस चेटर्टन नामक अँगरेज कवि ने आत्महत्या कर ली थी।

राजकार्य-दक्ष बजेमिन फ्रेङ्कलिन, जो अपनी युवावस्था में अनाड़ी था, लोगों से काम लेने में इतना पटु हो गया कि उसे फ्रांस में अमेरिका का राजदूत बना कर भेजा गया। उसकी सफलता का रहस्य क्या था? उसने कहा था कि "मैं किसी को बुरा नहीं कहूँगा।... सब किसी की जो अच्छी बातें मुझे ज्ञात हैं मैं वही कहा करूँगा।"

कोई भी मूर्ख आलोचना कर सकता, दोष दे सकता, और शिकायत कर सकता है—और बहुत से मूर्ख ऐसा करते हैं।

परन्तु दूसरे के भाव को समझने और क्षमा करने के लिए चरित्र और आत्मसंयम की आवश्यकता है।

कार्लायल का कथन है कि "महापुरुष की महत्ता का पता इस बात से लगता है कि वह छोटे आदमियों के साथ किस रीति से व्यवहार करता है।"

लोगों को बुरा कहने के बजाय, हमें उनको समझने का यत्न करना चाहिए। हमें यह जानने का उद्योग करना चाहिए कि जो कुछ वे करते हैं वह क्यों करते हैं। यह आलोचना की अपेक्षा कहीं अधिक लाभदायक और गुप्त प्रभाव रखता है। इससे सहानुभूति, सहिष्णुता, और दयालुता उत्पन्न होती है। "सबको जानना दूसरे शब्दों में सबको क्षमा करना है।"

डाक्टर जानसन का कथन है—"महाशय, स्वयं भगवान् भी मनुष्य के कर्मों का विचार उसकी मृत्यु के पहले नहीं करता।"

फिर आप और मैं क्यों करें?

दूसरा अध्याय

लोगों के साथ व्यवहार करने का बड़ा रहस्य

किसी से कोई काम कराने का संसार में केवल एक ही उपाय है। क्या आपने कभी इस पर विचार किया? हाँ ठीक एक ही उपाय है और वह है दूसरे मनुष्य को उस काम को करने की आवश्यकता का अनुभव कराना। अर्थात् कोई ऐसा ढंग करना जिससे वह अनुभव करने लगे कि यह काम करने की उसे स्वयं आवश्यकता है।

स्मरण रहे इसके सिवा दूसरा और कोई उपाय नहीं।

निस्सन्देह यदि आप किसी की छाती पर रिवाल्वर रख देंगे तो वह आपको अपनी घड़ी दे देगा। आप नौकर को बन्दूक का निशाना बनाने का डर दिखाकर उससे अपने सामने काम ले सकते हैं। आप बालक से जो काम कराना चाहें चमची या कोड़ा दिखाकर करा सकते हैं। परन्तु इन कच्चे उपायों की प्रतिक्रिया बाद को बहुत बुरी होती है।

आपसे कोई काम कराने का एकमात्र उपाय यह है कि मैं आपको वह वस्तु दे दूँ जो आप चाहते हैं।

आप क्या चाहते हैं?

वायना का प्रसिद्ध डाक्टर सिग्मण्ड फ्रायड जो बीसवीं शताब्दी का विख्यात मनोविज्ञानी है कहता है कि आप और मैं जो भी काम करते हैं उसकी चालक दो बातें होती हैं—कामप्रेरणा और बड़ा बनने की आकांक्षा।

अमेरिका का अति गम्भीर दार्शनिक प्रोफेसर जॉन डीवे यही बात थोड़े भिन्न शब्दों में कहता है। उसका कथन है कि मानव प्रकृति की गम्भीरतम प्रेरणा 'महत्वपूर्ण होने की आकांक्षा' है। इन शब्दों को याद रखिए— महत्वपूर्ण होने की

लालसा"। वे अर्थपूर्ण हैं। आप इनके सम्बन्ध में इस पुस्तक में बहुत कुछ सुनेंगे।

आप क्या चाहते हैं? बहुत चीजें नहीं। परन्तु थोड़ी सी चीजें जिनकी आपको इच्छा है, जीनकी आप आग्रहपूर्वक आकांक्षा करते हैं, उनसे आपको वंचित नहीं रखा जायगा। प्रायः प्रत्येक स्वाभाविक पुरुष ये चीजें चाहता है—

१ स्वास्थ्य और जीवन की रक्षा।

२ भोजन।

३ निद्रा।

४ रुपया और वे वस्तुएँ जो रुपये से खरीदी जा सकती हैं।

५ मृत्यु के बाद परलोक का जीवन।

६ काम वासना की तृप्ति।

७. अपनी सन्तान का हित।

८. महत्ता का अनुभव।

प्रायः इन सब कामनाओं की—एक के सिवा सबकी—तृप्ति हो जाती है परन्तु एक ऐसी लालसा है, जो प्रायः उतनी ही गम्भीर, प्रायः उतनी ही आवश्यक है जितनी कि भोजन या निद्रा की आकांक्षा, जो क्वचित् ही तृप्त होती है। यह वह है जिसे फ्रूड "बड़ा बनने की लालसा" कहता है। यह वह है जिसे डीवे "महत्वपूर्ण होने की आकांक्षा" कहता है।

लिंकन ने एक बार एक चिट्ठी का आरम्भ इस प्रकार किया था—"प्रत्येक व्यक्ति प्रशंसा पसंद करता है।" विलियम जेम्स कहता है—"मानव प्रकृति में सबसे गहरा नियम कदर कराने की लिप्सा है।" देखिए, वह कदर पाने की 'इच्छा' या 'आकांक्षा', या 'लालसा' नहीं कहता। वह कहता है, कदर कराने की 'लिप्सा'।

यह मनुष्य प्रकृति की एक निरन्तर दुखी करने वाली और कभी न शिथिल होने वाली क्षुधा है। जो दुर्लभ मनुष्य इस हृदय की क्षुधा को ईमानदारी के साथ शान्त कर देता है वह लोगों को अपनी मुट्ठी में कर सकता है और उसके मरने पर यम को भी खेद होता है।

मनुष्य समाज और पशु-समाज में एक बड़ा अन्तर है। वह यह कि मनुष्यों में अपनी महत्ता के अनुभव की आकांक्षा रहती है, पर पशुओं में नहीं। उदाहरण के लिए सुनिए, जब मैं मिसूरी में खेत में काम किया करता था, मेरे पिता ने बहुत अच्छी जाति के सूअर और गाय-बैल पाल रक्खे थे। हम अपने सूअर और सफेद

मुँहवाले गाय बैल प्रान्त के मेलों और पशुओं के प्रदर्शनों में भेजा करते थे। इसने बीसियों प्रथम पारितोषिक जीते थे। मेरे पिता ने पारितोषिक में मिले हुए अपने नीले फीतों को एक सफेद मलमल की चादर पर सुई से टाँक रखा था। जब कोई मित्र या अतिथि घर में आते थे, तो मेरे पिता मलमल की वह लम्बी चादर निकाल लाते थे। उसका एक सिरा वे पकड़ते थे और दूसरा मैं पकड़ता था। इस प्रकार वे फीते आगन्तुकों को दिखाये जाते थे।

सुअरों को अपने जीते हुए फीतों की कुछ भी परवा न थी। परन्तु मेरे पिता को थी। ये पारितोषिक उनमें महत्ता का भाव उत्पन्न करते थे। यदि हमारे पूर्वजों में महत्ता के भाव के लिए यह प्रज्वलित प्रेरणा न होती तो सभ्यता का निर्माण असम्भव था। इसके बिना हम मात्र पशुवत् ही होते।

महत्ता के भाव की इस आकांक्षा ने ही एक अपढ़ दरिद्रता के मारे पसारी के मुनीम को कुछ कानून की पुस्तकें पढ़ने की प्रेरणा की। पुस्तकें उसे एक कबाड़ी से खरीदे हुए पीपे की पेंदी में मिली थीं। आपने संभवतः इस पसारी के मुनीम का वृत्तान्त सुना होगा। इसका नाम लिंकन था।

महत्ता के भाव की इस अभिलाषा ने ही डिकन्स को अपने अमर उपन्यास लिखने के लिए अनुप्राणित किया था। इसी अभिलाषा ने सर क्रिस्टोफर रेन को अपनी स्वर संगतियाँ पत्थर में बनाने को उत्तेजित किया था। इसी अभिलाषा ने रॉक फेलर से करोड़ों रुपये इकट्ठे कराये, जिनको उसने कभी खर्च नहीं किया! और इसी आकांक्षा ने आपके नगर में सबसे धनी मनुष्य से इतना बड़ा मकान बनवाया जो उसकी आवश्यकताओं से कहीं अधिक है।

यही आकांक्षा आपसे नये-से-नये फैशन के कपड़े पहनाती, नये से-नये मोटर में सवार कराती और अपने कुशाग्र बुद्धि बच्चों की चर्चा कराती है।

यही आकांक्षा अनेक लड़कों को लुटेरे, बदमाश, गुंडे और डाकू बनाती है। न्यूयार्क का भूतपूर्व पुलिस-कमिश्नर ई० पी० मलरूनी कहता है कि 'आज का सामान्य तरुण अपराधी अहंता से भरा हुआ है। पकड़ा जाने पर वह सबसे पहले कराल समाचार पत्र माँगता है जो उसे वीर बनाते हैं। फाँसी पर लटकने की अरुचिकर संभावना तब तक उसे बहुत दूर जान पड़ती है जब तक वह देखता है कि मेरा चित्र भी बेबरूथ, गार्डिया, डिल्कर आदि के समान ही पत्रों में छप रहा है।

यदि आप मुझे बता दें कि आपमें महत्ता का भाव किस बात से उत्पन्न होता है तो मैं बता सकता हूँ कि आप क्या हैं। उससे आपके चरित्र का निश्चय होता

है। आपके सम्बन्ध में वह बड़ी ही अभिप्राय-गर्भित बात है। उदाहरण के लिए, अमेरिका का धन कुबेर जॉन डी रॉक फेलर चीन के अन्तर्गत पीकिंग में उन करोड़ों दरिद्र लोगों की रक्षा के लिए, जिनको उसने न कभी देखा है और न कभी देखेगा ही, आधुनिक चिकित्सालय बनाने के लिए रुपया देकर अपनी महत्ता का अनुभव करता है। इसके विपरीत, अमेरिका का विख्यात डाकू डिलिंजर, हत्यारा और बैंक लूटनेवाला होने में ही महत्ता का अनुभव करता था। जब पुलिस उसे पकड़ने के लिए उसका पीछा कर रही थी, तो वह दौड़ कर एक मकान पर चढ़ गया और छत पर खड़ा होकर कहने लगा—" मैं डिलिंजर हूँ! " उसे इस बात का अभिमान था कि मैं पहले नम्बर का सार्वजनिक शत्रु हूँ। उसने कहा था—" मैं तुम्हें हानि नहीं पहुँचाऊँगा, परन्तु मैं डिलिंजर हूँ! "

हाँ, डिलिंजर और रॉक फेलर में एक आवश्यक अन्तर यह है कि वे अपनी महत्ता का अनुभव किस प्रकार करते थे।

महत्ता के भाव के लिए हाथ-पैर मारनेवाले लोगों के मनोरञ्जक उदाहरणों से इतिहास भरा पड़ा है। जार्ज वाशिंगटन भी अपने को " संयुक्त-राज्य, अमेरिका का महाबली राष्ट्रपति " कहलाना चाहता था और कोलम्बस ने " महासागर का सेनापति और भारत का राजप्रतिनिधि " की उपाधि पाने के लिए यत्न किया था। कैथराईन महान् उन चिट्ठियों को खोलने से इनकार कर देती थी जिन पर उसके नाम के साथ " राजराजेश्वरी महारानी " न लिखा हो, और राष्ट्रपति लिङ्कन की भार्या व्हाइट हाउस में श्रीमती ग्राण्ट पर सिंहनी की भाँति झपट कर कहने लगी थी—" जब तक मैं तुम्हें निमन्त्रण न दूँ, तुम मेरे सामने बैठने का साहस कैसे करती हो! "

अमेरिका के धनकुबेरों ने दक्षिण ध्रुव को जानेवाले सागर-सेनापति बायर्ड के अभियान को इस समझौते पर आर्थिक सहायता दी थी कि बर्फीली पर्वत-मालाओं के नाम उनके नाम पर रखे जाएँगे, और विक्टर ह्यूगो की आकांक्षा थी कि मेरे सम्मान में पैरिस का नाम बदल कर मेरे नाम पर रख दिया जाय। यहाँ तक कि महाकवि शेक्सपियर ने भी जो बलियों का भी महाबली था, अपने कुटुम्ब के लिए एक कोट ऑव आर्म्स अर्थात् कुल-चिन्ह प्राप्त करके अपने नाम को उज्ज्वल करने का यत्न किया था।

दूसरों की सहानुभूति प्राप्त करने और उनके ध्यान को अपनी ओर खींचने के लिए कभी कभी लोग लूले लाङ्गड़े या रोगी भी बन जाया करते हैं।

इस प्रकार उनमें महत्ता का भाव प्रकट हो जाता है। उदाहरण के लिए श्री मैक किनले की स्त्री को ही ले लीजिए। वह अपनी महत्ता इसी में समझती थी कि उसका पति जो कि यूनाइटेड स्टेट्स का प्रेसीडेण्ट था राज्य के महत्त्वपूर्ण कामों की अवहेलना करके घण्टों उस की खाट के पास बैठा रहे, और उसे शान्त करके सुलाने का यत्न करे। मनोयोग प्राप्त करने की इस दुःखदाई अभिलाषा को वह इस बात पर हठ कर के पूरा करती थी कि जब वह दाँत निकलवा रही हो, तो उस समय पति उस के निकट रहे। एक समय जब उसे इसको दन्त-वैद्य के पास अकेली छोड़ कर जाना पड़ा, क्योंकि उसने एक सज्जन को मिलने के लिए समय दे रक्खा था तो पत्नी ने एक तूफान मचा दिया।

कई लोग महत्ता का भाव ग्रहण करने के लिए अशक्त और बीमार बन जाते हैं। अमेरिका की एक हट्टी-कट्टी तन्दुरुस्त स्त्री की बात है। पहले तो उसने विवाह न किया। परन्तु उम्र बढ़ जाने पर जब उसने देखा कि अब मेरा विवाह होना कठिन है और मुझे सारी आयु अकेली रह कर ही बितानी पड़ेगी तो वह खाट पर लेट गई। उसकी माँ दस वर्ष तक उसकी सेवा शुश्रूषा करती रही। एक दिन माँ सेवा से थक कर लेट गई और उसकी मृत्यु हो गई। कुछ सप्ताह तक वह बीमार सी दुःख से दुःखी रही परन्तु बाद को वह उठी और कपड़े पहन कर काम करने लग गई।

कुछ विशेषज्ञों का कहना है कि जो महत्ता का भाव लोगों को वास्तविकता के रूक्ष जगत् में नहीं मिला उसे पागलपन के स्वप्न देश में पाने के लिए वे बहुधा पागल हो जाते हैं। संयुक्त राज्य अमेरिका के अस्पतालों में जितने मानसिक रोगों से व्यथित रोगी हैं उतने सब रोगों के मिला कर भी नहीं। यदि आपकी आयु पन्द्रह वर्ष से अधिक है और आप न्यूयार्क स्टेट में रहते हैं तो सौ में पाँच संयोग ऐसे हैं कि आपको अपने जीवन के सात वर्ष किसी उन्माद आश्रम में बंद रहना पड़ेगा।

उन्माद का कारण क्या है?

कोई भी व्यक्ति ऐसे प्रश्न का उत्तर नहीं दे सकता परन्तु हमें मालूम है कि उपदंश जैसे कई रोग ऐसे हैं जो मस्तिष्क की कोठरियों को भग्न और नष्ट कर डालते हैं। इसका परिणाम उन्माद होता है। वास्तव में आधे के लगभग मानसिक रोगों के शारीरिक कारण मस्तिष्क की चोट मद्यसार टाक्सिन नाम के विष और हानि सिद्ध किया जा सकता है। परन्तु दूसरे आधे लोग जो पागल होते हैं उनके मस्तिष्क की कोठरियों में स्पष्ट रूप से कोई दोष नहीं होता। मर जाने पर

जब उनके मस्तिष्क के तन्तुओं को बहुत अधिक तेज सूक्ष्मदर्शक यन्त्र के नीचे देखा जाता है तो वे स्पष्ट रूप से उतने ही स्वस्थ दीखते हैं जितने कि आपके और मेरे।

ये लोग पागल क्यों हो जाते हैं ?

मैंने सम्प्रति अपने देश के एक अतीव महत्वपूर्ण पागल-घर के प्रधान चिकित्सक से यही प्रश्न पूछा। इस डाक्टर को उन्माद का इतना अच्छा ज्ञान था कि उसे इसके लिए उच्चतम सम्मान और बड़े-बड़े पारितोषिक मिले थे। उसने मुझे स्पष्ट कह दिया कि मुझे पता नहीं कि लोग पागल क्यों हो जाते हैं। निश्चित रूप से किसी को भी इस का पता नहीं। परन्तु उसने इतना अवश्य कहा कि पागल होने वाले अनेक लोग पागलपन में महत्व का एक ऐसा भाव पाते हैं, जिसे यथार्थता के जगत् में प्राप्त करने में वे असमर्थ थे। तब उसने मुझे यह कहानी सुनाई :—

"मेरा एक रोगी है जो अब स्वस्थ हो चुका है। उसका दाम्पत्य जीवन एक दुःखान्त नाटक सिद्ध हुआ। वह चाहती थी प्रेम, काम-वासना की तुष्टि, सन्तान और सामाजिक गौरव, परन्तु जीवन ने उस की सब आशाओं पर पानी फेर दिया। उसका पति उससे प्रेम नहीं करता था। यहाँ तक कि वह उसके साथ बैठ कर खाता भी न था, और उसे विवश करता था कि उसका खाना उसे ऊपर चौबारे में ही ला दिया करे। स्त्री को कोई सन्तान न थी और न पास पैसा ही था। वह पागल हो गई, और, अपनी कल्पना में, उसने पति को तलाक देकर अपना कुमारी अवस्था का नाम पुनः ले लिया। वह अब विश्वास किए बैठी है कि मैंने किसी अँगरेज लार्ड (सरदार) से पुनर्विवाह कर लिया है। अब वह अपने को लेडी स्मिथ कहलाने पर जोर देती है।

"और सन्तान के विषय में, अब वह कल्पना किए हुए है कि उसे नित रात को एक बालक होता है। जब जब भी मैं उससे मिलने जाता हूँ, वह कहती है—'डाक्टर जी, कल रात मेरे एक बालक हुआ था।'"

जीवन ने एक बार उसके समस्त स्वप्न-जहाजों को यथार्थता की नुकीली चट्टानों पर नष्ट कर डाला था, परन्तु पागलपन के उज्ज्वल, काल्पनिक द्वीपों में, उसकी सारी डोंगियाँ पाल फैलाए बन्दरस्थान की ओर दौड़ रही हैं।

क्या यह दु:खद घटना है ? हाँ, मैं कुछ नहीं कह सकता। उसके चिकित्सक ने मुझे बताया—"यदि मैं हाथ डालकर उसके पागलपन को बाहर निकाल सकता, तो भी मैं वैसा न करता। अपनी इस दशा में वह बहुत अधिक सुखी है।"

सामूहिक रूप से, पागल लोग आप और मुझ से अधिक सुखी हैं। अनेक

लोग पागल होने में बड़ा आनन्द मनाते हैं। वे मनाएं क्यों न ? उन्होंने अपनी समस्याओं को हल कर लिया है। वे आपको एक लाख रुपए का चेक या आगा खाँ के नाम परिचय-पत्र लिख कर दे सकते हैं। उन्हें स्व-रचित स्वप्न-संसार में महत्ता का वह भाव मिला है जिसकी उनको इतनी भारी अभिलाषा थी।

जब कई मनुष्य महत्ता के भाव के लिए इतने भूखे हैं कि वे उसे पाने के लिए सचमुच पागल हो जाते हैं तो कल्पना कीजिए कि निरामय अवस्था में ईमानदारी के साथ लोगों की प्रशंसा करने से आप और मैं कितना चमत्कार दिखा सकते हैं।

जहाँ तक मेरा ज्ञान है इतिहास में केवल दो ही मनुष्य ऐसे हुए हैं जिन को दस लाख डालर वार्षिक वेतन मिलता था—एक वाल्टर क्रिस्लर और दूसरा चार्ल्स श्वेब।

एण्ड्रयू कारनेगी किस लिए श्वेब को दस लाख डालर वार्षिक या तीन सहस्र डालर से भी अधिक वेतन प्रतिदिन देता था ? क्यों ?

एण्ड्रयू कारनेगी चार्ल्स श्वेब को दस लाख डालर वार्षिक वेतन देता था। क्या इसलिए कि श्वेब में अलौकिक प्रतिभा थी ? नहीं। क्या इसलिए कि उसे इस्पात बनाने का ज्ञान दूसरे लोगों की अपेक्षा अधिक था ? प्रलाप ! मुझे चार्ल्स श्वेब ने स्वयं बताया था कि उसके पास अनेक ऐसे कर्मचारी थे जो इस्पात बनाने के विषय में उससे कहीं अधिक ज्ञान रखते थे।

श्वेब कहता है कि उसे इतना बड़ा वेतन मुख्यतः लोगों के साथ व्यवहार करने की उसकी योग्यता के कारण ही दिया जाता था। मैंने उससे पूछा कि आप किस प्रकार काम करते थे। उसकी सफलता का रहस्य उसके अपने शब्दों में ही सुनिए। ये शब्द इस योग्य हैं कि इनको काँसे के अक्षरों में ढाल कर प्रत्येक घर और विद्यालय में प्रत्येक दूकान और दफ्तर में लटका रखना चाहिए। ये शब्द ऐसे हैं जिन्हें बालकों को लातीनी भाषा की धातुओं की रूपसिद्धि या ब्राजील देश के वार्षिक वृष्टिमान को कण्ठस्थ करने में समय नष्ट करने के बजाय कण्ठस्थ करना चाहिए। ये शब्द ऐसे हैं कि यदि हम इन पर आचरण करें तो ये आपके और मेरे जीवन का रूपान्तर कर देंगे।

श्वेब ने कहा— "नौकरों में उत्साह भरने की अपनी योग्यता को ही मैं अपनी सबसे बड़ी सम्पत्ति समझता हूँ और मनुष्य के भीतर जो कुछ सर्वोत्तम है उसका विकास प्रशंसा एवं प्रोत्साहन द्वारा ही किया जा सकता है।

मनुष्य की महत्त्वाकांक्षाओं को जितना उसके बड़े की आलोचना मारती

है, उतना कोई दूसरी बात नहीं। मैं कभी किसी की आलोचना नहीं करता। मैं मनुष्य को उसके काम में उत्तेजन देने में विश्वास रखता हूँ। इसलिए मैं प्रशंसा करने के लिए उत्सुक रहता हूँ, परन्तु छिद्रान्वेषण से मुझे घृणा है। यदि मुझे कोई बात पसंद है तो वह यह कि मैं हृदय से अनुमोदन करता हूँ और प्रशंसा में कंजूसी नहीं करता।"

बस श्वेब यही करता है। परन्तु सामान्य मनुष्य क्या करता है? ठीक इसका उलट। यदि उसे कोई काम पसंद नहीं आता तो वह नौकर को डाँट-डपट करता है, यदि वह उसके काम से सन्तुष्ट हो जाता है, तो वह चुप रहता है।

श्वेब का कथन है कि "संसार के विविध भागों में अनेक और बड़े-बड़े लोगों से मैं मिला हूँ। परन्तु आज तक मुझे एक भी ऐसा मनुष्य नहीं मिला, चाहे उसका पद कितना ही बड़ा या उच्च क्यों न हो, जो आलोचना और डाँट-डपट की अपेक्षा प्रशंसा और अनुमोदन से अधिक अच्छा काम अथवा अधिक प्रबल न करता हो।"

उसने स्पष्ट शब्दों में कहा था, कि प्रसिद्ध धन-कुबेर एण्ड्रयू कारनेगी की अद्भुत सफलता का एक प्रमुख कारण यही था। कारनेगी अपने साथियों की प्रशंसा, क्या उनके सामने और क्या अकेले में, किया करता था।

कारनेगी अपनी कब्र के पत्थर पर भी अपने सहायक कर्मचारियों की प्रशंसा करना चाहता था। उसने अपनी कब्र के पत्थर पर ये शब्द लिखे थे:—

"यहाँ वह व्यक्ति लेटा पड़ा है जो अपने से भी चतुर मनुष्यों को अपने गिर्द इकट्ठा करना जानता था।"

मनुष्यों से काम लेने में प्रसिद्ध धन-कुबेर रॉक फेलर को जो सफलता प्राप्त हुई थी उसका भी एक रहस्य निष्कपट गुणग्राहिता था। उदाहरणार्थ, जब एडवर्ड टी० बेडफोर्ड नाम के उसके एक भागीदार ने दक्षिण अमेरिका में एक घाटे का सौदा करके कम्पनी के दस लाख डालर की हानि कर दी, तो रॉक फेलर चाहता तो उसकी कड़ी आलोचना कर सकता था, परन्तु वह जानता था कि बेडफोर्ड ने अपनी ओर से कोई कसर नहीं उठा रखी थी—बस इतने से ही बात समाप्त हो गयी। इसलिए रॉक फेलर को प्रशंसा करने के लिए कोई बात मिल गई। उस ने बेडफोर्ड को इस बात पर बधाई दी कि जितना रुपया लगाया गया था उसका साठ प्रतिशत तो आपने डूबने से बचा लिया। रॉक फेलर ने कहा—"यह बड़ी प्रशंसा की बात है। न हम और न ऊपर के दफ्तरवाले सदा ऐसा कर पाते हैं।"

ज़ीगफेल्ड नाम का एक बड़ा चतुर मनुष्य था। उसमें अमेरिकन लड़कियों को

वयस्की बनाने का एक भारी गुण था। वह ऐसी बहुत साधारण रंग-रूप की लड़की को लेकर जिस पर कोई दूसरी बार दृष्टिपात करना भी पसंद न करे, रंग-मंच पर रहस्यमयी और मोहिनी अप्सरा बना देता था। वह विश्वास और यथोचित गुणग्राहिता का मूल्य जानता था। इसलिए वह प्रशंसा करके और पुरस्कार देकर ही स्त्रियों को यह अनुभव कराने लगता था कि वे वस्तुतः भुवन-सुन्दरी हैं। वह एक व्यावहारिक मनुष्य था। उसने एकदम मिल कर गानेवाली लड़कियों का वेतन तीस डालर प्रतिसप्ताह से बढ़ा कर पौने दो सौ तक पहुँचा दिया था।

एक बार मुझे भी उपवास करने का शौक चढ़ा। मैंने छः दिन और छः रात कुछ नहीं खाया। यह कोई कठिन काम नहीं था। मैं दूसरे दिन के अन्त पर जितना भूखा था छठे दिन के अन्त पर मुझे उससे कम भूख थी। परन्तु मैं जानता हूँ और आप भी जानते हैं कि बहुतेरे लोग ऐसे हैं जिनके परिवार अथवा नौकर यदि छः दिन तक भूखे रह जायें तो वे समझते हैं कि हमसे बड़ा भारी अपराध बन पड़ा परन्तु वे उनको छः दिन और छः सप्ताह और कभी कभी तो साठ वर्ष तक भी हार्दिक प्रशंसा से वंचित रखते हैं यद्यपि उनके लिए भी उन्हें उतनी ही आकांक्षा रहती है जितनी कि भोजन के लिए।

एक प्रसिद्ध अभिनेता कहा करता था— मुझे दूसरी किसी वस्तु की उतनी आवश्यकता नहीं जितनी कि आत्म पूजा के पोषण की।

हम अपनी सन्तान अपने मित्रों और अपने नौकरों के शरीरों का पोषण करते हैं परन्तु उनकी आत्म पूजा को हम कितनी कम बार पोषित करते हैं! उन्हें बलवान् बनाने के लिए हम उन्हें दूध घी और मांस खिलाते हैं परन्तु उनके प्रति यथोचित गुणग्राहिता के दयापूर्ण शब्द कहने में कन्जूसी कर जाते हैं। वे शब्द वर्षों तक प्रातःकालीन नक्षत्रों के संगीत की भाँति उनकी स्मृतियों में गूँजते रहते हैं।

कई पाठक इन पंक्तियों को पढ़ते ही बोल उठेंगे— ये सब पुरानी बातें हैं! चापलूसी है! हम इसका उपयोग करके देख चुके हैं! समझदार मनुष्य इन चिकनी-चुपड़ी बातों में नहीं आते!

ठीक है समझदार लोगों के साथ व्यवहार में चापलूसी काम नहीं देती। वह छिछली, स्वार्थमय और कपटपूर्ण होती है। इसे अवश्य असफल रहना चाहिए, और यह सामान्यतः असफल होती भी है। यह सच है कि कुछ लोग यथोचित गुणग्राहिता-प्रशंसा-के इतने भूखे इतने प्यासे होते हैं कि वे कोई भी वस्तु निगल

जाते हैं, जैसे भूखा मनुष्य घास और कीड़े तक खा जाता है।

अमेरिका में, उदाहरणार्थ, मडिवानी-बन्धु नाम के पुरुषों को विवाह के लिए स्त्रियों को काबू करने में बहुत शीघ्र सफलता हो जाती थी। इनको लोग "राजकुमार" कह कर पुकारते थे। इन्होंने सिनेमा में काम करनेवाली दो अतीव सुन्दरी और धनाढ्य नटियों को विवाह-पाश में फँसा लिया था। उनकी सफलता का रहस्य क्या था? एक स्त्री ने 'लिबर्टी' नामक पत्रिका में लिखा था कि स्त्रियों को मडिवानी-बन्धुओं की कौन सी बात मोहित कर लेती थी, यह अनेक व्यक्तियों के लिए युगयुगान्तर तक रहस्य ही बना रहेगा!

पोलानेगरी नाम की एक सांसारिक स्त्री, पुरुषों को दृष्टि में छान डालनेवाली, और एक बड़ी कलाकार है। एक समय उसने यह रहस्य मुझे समझाया। उसने कहा कि "मडिवानी-बन्धुओं को चापलूसी करने की कला का जितना अच्छा ज्ञान है, उतना मैंने किसी दूसरे मनुष्य में नहीं देखा। और चापलूसी की कला इस यथार्थवादी और विनोदी काल में प्रायः लुप्त ही हो गई है। मैं आपको विश्वास दिलाती हूँ कि स्त्रियों के लिए मडिवानी-बन्धुओं में आकर्षण का यही रहस्य है।"

महारानी विक्टोरिया पर भी चापलूसी का प्रभाव पड़ता था। उनके महामंत्री डिज़राईली ने स्वीकार किया है कि महारानी के साथ व्यवहार में मैं चापलूसी का प्रचुर उपयोग किया करता था। परन्तु डिज़राईली एक अतीव शिष्ट, कुशल और सुदक्ष मनुष्य था। वह दूरदूर तक फैले हुए ब्रिटिश साम्राज्य पर शासन करता था। अपने काम में वह अलौकिक प्रतिभा रखता था। जो बात उसे काम देती थी, आवश्यक नहीं कि वह मुझे और आपको भी काम दे। अन्त को, चापलूसी से आपको लाभ की अपेक्षा हानि अधिक होगी। चापलूसी एक नकली सिक्का है, और नकली रुपये की भाँति यह अन्तत आपको कष्ट में डाल देगी, यदि आप इसे चलाने का प्रयत्न करेंगे।

यथोचित गुणग्राहिता-और चापलूसी में क्या अन्तर है? यह एक सादा सी बात है। गुणग्राहिता सच्ची होती है और चापलूसी झूठी। गुणग्राहिता हृदय से निकलती है और चापलूसी दाँतों से। गुणग्राहिता निःस्वार्थ होती है और चापलूसी स्वार्थमय। एक की संसार में सर्वत्र प्रशंसा होती है और दूसरे की सर्वत्र निन्दा।

मेक्सीको नगर के चेपलटेपक भवन में जनरल ओब्रगोन की मूर्ति खड़ी है। उसके नीचे ओब्रगोन के तत्त्वज्ञान के ये उपदेश-भरे शब्द खुदे हुए हैं—"जो शत्रु तुम पर आक्रमण करते हैं उनसे मत डरो। उन मित्रों से डरो जो तुम्हारी चापलूसी

करते हैं। '

नहीं! नहीं! बिल्कुल नहीं! मैं चापलूसी के लिए नहीं कह रहा! इसके सर्वथा विपरीत मैं जीवन की एक नवीन रीति की बात कह रहा हूँ। फिर सुनिए मैं जीवन की एक नवीन रीति की बात कह रहा हूँ।

इंग्लैंड के राजा पंचम जार्ज ने बकिंघम प्रासाद में अपने अध्ययन के कमरे की दीवारों पर छः निर्धारित सिद्धान्त लिख कर लगा रक्खे थे। उनमें से एक सिद्धान्त यह था— मुझे सिखाइए कि मैं न तो किसी की सस्ती प्रशंसा करूँ और न किसी से अपनी सस्ती प्रशंसा कराऊँ। बस यही चापलूसी है—सस्ती प्रशंसा। एकबार मैंने चापलूसी का लक्षण पढ़ा था। आपको सुनाने योग्य है। चापलूसी दूसरे मनुष्य से ठीक वही कहने का नाम है जो वह अपने आपको समझता है।

महात्मा इमर्सन का कहना है कि 'चाहे आप किसी भी भाषा का प्रयोग कीजिए आप कभी भी सिवा उसके जो कुछ आप हैं दूसरा कुछ नहीं कह सकते।'

यदि हमें चापलूसी के उपयोग के सिवा और कुछ करना ही न हो तो प्रत्येक व्यक्ति इसीको पकड़ ले और हम सब मनुष्यों के साथ व्यवहार करने में सुदक्ष हो जायें।

जब हम किसी निश्चित समस्या पर विचार नहीं कर रहे होते हैं तो साधारणतः हम अपना ९५ प्रति सैकड़ा समय अपने सम्बन्ध में ही विचार करने में खर्च करते हैं। अब यदि हम थोड़ी देर के लिए अपने विषय में चिन्तन करना छोड़कर दूसरे मनुष्य की अच्छी बातों पर विचार करें तो हम चापलूसी करने की कभी आवश्यकता ही न हो उस चापलूसी की जो इतनी सस्ती और झूठी होती है कि मुँह से निकलते ही वह झट पहचान ली जाती है।

इमर्सन कहता है जो भी मनुष्य मुझे मिलता है वह किसी न किसी रीति से मुझसे श्रेष्ठ होता है। इसलिए मैं उससे कुछ सिखा लेता हूँ।

यदि यह बात इमर्सन जैसे महापुरुष के विषय में सत्य है तो क्या यह मेरे और आप जैसे के विषय में सहस्रगुणा अधिक सत्य नहीं? आइए हम अपने गुणों और अपनी आवश्यकताओं के विषय में विचार करना छोड़ दें। आइए हम दूसरे मनुष्य के सद्गुणों की गिनती करें। तब चापलूसी को भूल जाइए। निष्कपट और सच्ची प्रशंसा कीजिए। अनुमोदन हृदय से कीजिए और प्रशंसा करते समय कंजूसी से काम न लीजिए और फिर देखिए लोगों को आपके शब्द कितने प्यारे लगते हैं उनको वे अपने हृदय में कितना सँभाल कर रखते और आजन्म उनको दुहराते हैं—आप जब उनको भूल चुके होंगे उसके बरसों बाद भी वे उनको याद रक्खेंगे।

तीसरा अध्याय

जो यह कर सकता है सारा संसार उसके साथ है। जो नहीं कर सकता वह निर्जन मार्ग पर चलता है।

मैं प्रतिवर्ष मेन नदी में मछली का शिकार करने जाया करता हूँ। व्यक्तिगत रूप से मुझे स्ट्रावरी और मलाई बहुत भाती है, परन्तु मैं देखता हूँ, कि न मालूम क्या कारण, मछली को कीड़े भाते हैं। इसलिए, जब मैं मछली पकड़ने जाता हूँ, तो मैं यह नहीं सोचता कि मैं क्या चाहता हूँ। मैं सोचता हूँ कि मछली क्या चाहती है। मैं काँटे पर स्ट्रावरी और मलाई लगाकर पानी में नहीं डालता। वरन् मैं मछली के सामने कोई कीड़ा या झींगुर लटका कर कहता हूँ—"क्या तुम इसे खाना पसन्द न करोगी?"

मनुष्यों को पकड़ते समय भी इसी व्यवहार-बुद्धि का प्रयोग क्यों न किया जाय?

लायड जार्ज यही करता था। जब किसी ने उससे पूछा कि महायुद्ध के समय के दूसरे नेताओं—विल्सन, आरलेण्डो, और क्लीमन्शो—के निकाल दिये और भुला दिये जाने के उपरान्त भी आपने शक्ति को अपने हाथ में पकड़ रखने का कैसे प्रबन्ध किया था? तो उसने उत्तर दिया कि यदि मेरे चोटी पर बने रहने का कोई एक कारण कहा जा सकता है, तो संभवतः वह यही है कि मैं जानता हूँ कि जैसी मछली हो उसे पकड़ने के लिए काँटे पर उसके अनुकूल ही चारा लगाना चाहिए।

जो वस्तु हम चाहते हैं उसके विषय में क्यों बात की जाय? यह तो बच्चों की सी बात है। बेहूदगी है। यह ठीक है, जो कुछ आप चाहते हैं, आपकी उसीमें दिलचस्पी है। आपका उसीमें अनन्त अनुराग है। परन्तु किसी दूसरे को उसमें कुछ भी दिलचस्पी नहीं। हम सब शेष लोग ठीक आपके ही सदृश हैं—हम उसी में दिलचस्पी रखते हैं जिसकी हमें चाह है।

इसलिए दूसरे व्यक्ति को प्रभावित करने की संसार में एक ही रीति है

और याद यह कि उसी वस्तु के संबंध में बातचीत कीजिए जिसकी उसको आवश्यकता है और उसे उसको प्राप्त करने की विधि बताइए।

कल जब आप किसी से कोई काम कराने का यत्न करें तो इस बात को न भूलिए। उदाहरणार्थ, यदि आप चाहते हैं कि आपका बेटा सिग्रेट पीना छोड़ दे, तो उसे *उपदेश मत कीजिए। और जो कुछ आप चाहते हैं उसकी* बात मत चलाइए परन्तु उसे बतलाइए कि सिग्रेट पीने से तुम कहीं फुटबाल टीम में खेलने या सौ गज की दौड़ जीतने में असमर्थ न हो जाओ।

इस बात को स्मरण रखना बहुत अच्छा है चाहे आप बालकों के साथ व्यवहार कर रहे हों चाहे बछड़ों के साथ और चाहे चिम्पान्ज़ी बन्दरों के साथ। उदाहरणार्थ, महात्मा इमर्सन और उसका पुत्र एक दिन एक बछड़े को बाड़े में ले जाने का यत्न कर रहे थे। परन्तु वे भी वही भूल कर रहे थे जो प्राय: लोग किया करते हैं अर्थात् वे केवल उसी बात के बारे में सोचते थे जिसकी उन्हें आवश्यकता थी। इमर्सन धकेलता था और उसका पुत्र खींचता था। परन्तु बछड़ा ठीक वही करता था जो वे करते थे वह केवल उसीके बारे में सोचता था जो वह चाहता था। इसलिए उसने अपनी टाँगें अकड़ा लीं और चरागाह में से निकलने से हठपूर्वक इन्कार कर दिया। नौकरानी ने उनकी यह दुर्दशा देखी। वह इमर्सन की भाँति निबन्ध और पुस्तकें लिखना नहीं जानती थी परन्तु कम-से-कम इस अवसर पर उसमें जितनी अश्व-बुद्धि या बछड़ा-बुद्धि थी उतनी इमर्सन में न थी। उसने सोच लिया कि बछड़ा क्या चाहता है। अत: उसने माता की तरह अपनी उँगली बछड़े के मुँह में डाल दी। बछड़ा उसे चूसने लगा और वह उसे धीरे धीरे बाड़े के भीतर ले आई।

जब से आपका जन्म हुआ है तब से लेकर आपने जो भी काम कभी किया है उसका कारण यही है कि आप कुछ चाहते थे। जब आपने अस्पताल को एक सहस्र रुपया दान दिया था तब आपकी क्या आवश्यकता थी? हाँ यह भी इस नियम का अपवाद नहीं। आपने अस्पताल को एक सहस्र रुपया इसलिए दिया क्योंकि आप उसकी सहायता करना चाहते थे क्योंकि आप एक सुन्दर स्वार्थरहित पुण्य कर्म करना चाहते थे। *जो दुखियों और दरिद्रों की सेवा करता है वह भगवान की ही सेवा करता है।*

यदि आपको जितनी चाह एक सहस्र रुपये की है उससे अधिक चाह उस पवित्र भावना की न होती तो आप कभी दान न देते। हो सकता है कि आपने

इसलिए दान दिया हो कि इंकार करते हुए आपको लज्जा होती थी, या आपके किसी ग्राहक ने आपसे दान देने को कहा था। परन्तु एक बात निश्चित है। आपने इसलिए दान दिया क्योंकि आप कुछ चाहते थे।

प्रोफेसर हैनरी ए० ओवरस्ट्रीट अपनी ज्ञानवर्धक पुस्तक, "मानवी व्यवहार को प्रभावित करना (इन्फ्लयन्सिङ्ग ह्यूमनबीहेवियर)" में कहता है-" हम जिस वस्तु की मूलतः कामना करते हैं उसी से कर्म की उत्पत्ति होती है.. और भावी प्रोत्साहकों या कनवैसरों के लिए, चाहे व्यापार-बट्टा, चाहे घर, चाहे स्कूल या राजनीति हो, सर्वोत्तम उपदेश यह है-" पहले, दूसरे व्यक्ति में उत्कट चाह उत्पन्न करो। जो यह कर सकता है उसके साथ सारा संसार है। जो यह नहीं कर सकता वह निर्जन मार्ग पर चलता है।"

अमेरिका का धन-कुबेर एण्ड्रयू कारनेगी एक दरिद्रता का मारा स्कॉच लड़का था। उसने दो आने प्रतिदिन पर काम करना आरम्भ किया था और अन्त को डेढ़ अरब के लगभग रुपया दान में दिया था। उसने प्रारम्भिक जीवन में ही यह समझ लिया था कि लोगों को प्रभावित करने की एकमात्र रीति यह है कि जो कुछ दूसरा व्यक्ति चाहता है उसी के अनुसार बातचीत की जाय। वह केवल चार वर्ष स्कूल गया था, फिर भी उसने लोगों से काम लेना सीख लिया।

एक उदाहरण लीजिए। उसकी साली अपने दो पुत्रों की चिन्ता में रुग्ण हो गई। वे येल नगर में पढ़ रहे थे। वे अपने काम में इतने लीन थे कि घर चिट्ठी तक न लिखते थे, और अपनी माता के प्रचण्ड पत्रों पर कुछ भी ध्यान न देते थे। इससे वह बहुत दुःखी रहती थी। कारनेगी ने उसके साथ सौ डालर की शर्त लगाई कि मैं बिना कहे ही, लौटती डाक से, उत्तर मँगा सकता हूँ। उसकी शर्त स्वीकार कर ली गई। इस पर उसने उन लड़कों को एक गप-शप से भरी हुई चिट्ठी लिखी और उसकी समाप्ति पर नीचे अतिरिक्त रूप से लिख दिया कि मैं प्रत्येक को पाँच पाँच डालर का चैक भेज रहा हूँ।

परन्तु उसने चिट्ठी के साथ चैक नहीं भेजा। इस पर लौटती डाक से उत्तर आ गया।

कल आपको किसी व्यक्ति को प्रेरणा करके कोई काम कराने की आवश्यकता पड़ेगी। बात आरम्भ करने से पूर्व तनिक ठहरिए और अपने मन से पूछिए -"मैं किस प्रकार इस व्यक्ति में यह काम करने की चाह उत्पन्न कर सकता हूँ?"

इस प्रश्न का एक लाभ होगा। हमारी अभिलाषाओं के विषय में लोग अर्थ बकवक करते हैं। उनको देखने के लिए हमें असावधानतापूर्वक दौड़ना पड़ता है। यह प्रश्न हमारा यह दौड़ना बंद कर देगा।

व्याख्यानमाला के लिए मैं प्रत्येक ऋतु में न्यूयार्क के एक विशेष होटल का एक बड़ा नाच कमरा इक्कीस रातों के लिए किराये पर लिया करता हूँ।

एक ऋतु के आरम्भ में मुझे अचानक कहा गया कि मुझे पहले की अपेक्षा प्रायः तिगुना किराया देना पड़ेगा। यह समाचार मुझे तब मिला जब टिकट छप कर बँट चुके थे और सब सूचनाएँ दी जा चुकी थीं। स्वभावतः मैं पहले से अधिक किराया नहीं देना चाहता था। परन्तु मैं जो कुछ चाहता था उसके विषय में होटल वालों से बात-चीत करने से क्या लाभ था? उनकी दिलचस्पी तो उसी में थी जो कुछ वे आप चाहते थे। इसलिए दो एक दिन पीछे मैं प्रबंधक से मिलने गया।

मैंने कहा 'आपका पत्र पाकर मुझे धक्का सा लगा परन्तु मैं आपको बिल्कुल दोष नहीं देता। यदि मैं आपकी स्थिति में होता तो संभवतः मैं भी ऐसी ही चिट्ठी लिखता। इस होटल के मैनेजर के रूप में जितना भी अधिक से अधिक संभव हो लाभ निकालना आपका कर्तव्य है। यदि आप ऐसा नहीं करते तो आप पर गोला वृष्टि होगी और होनी भी चाहिए। अच्छा, अब आप एक कागज का टुकड़ा लीजिए और उस पर वे सब हानियाँ और लाभ लिखिए जो आपको होंगे यदि आप किराया बढ़ाने पर हठ करेंगे।

तब मैंने एक चिट्ठी लिखने का कागज उठाकर उसके बीचों बीच एक लकीर खींच दी और एक स्तम्भ पर लाभ और दूसरे पर हानियाँ लिख दिया।

लाभ के शीर्षक के नीचे मैंने ये शब्द लिखे— नाच का कमरा खाली। तब मैंने कहा आपको लाभ यह होगा कि कमरा खाली होने से आप इसे नाच और सम्मेलन के लिए किराये पर दे सकेंगे। यह एक बहुत बड़ा लाभ है क्यों कि इस प्रकार के कामों के लिए आपको उससे कहीं अधिक पैसे मिल जायेंगे जितने कि आप एक व्याख्यान माला से प्राप्त कर सकते हैं। यदि मैं इस ऋतु की पढ़ाई में बीस रातों के लिए आपका नाच कमरा बंद रखूँ तो निश्चय ही आपको एक अतीव लाभदायक व्यापार से वंचित रहना पड़ेगा।

अच्छा अब हानियों पर विचार कीजिए। पहली मुझसे अपनी आय बढ़ाने के स्थान में आप इसे घटाने लगे हैं। वास्तव में आप इस पर पानी ही

फेरने लगे हैं, क्यों कि जो किराया आप माँगते हैं वह मैं दे नहीं सकता। मुझे विवश होकर व्याख्यानों के लिए कोई दूसरा स्थान लेना पड़ेगा।

"इसके अतिरिक्त आपको एक दूसरी हानि भी है। ये व्याख्यान सुशिक्षित और सुसंस्कृत मनुष्यों के झुण्ड के झुण्ड खींच कर आपके होटल में लाते हैं। यह आपका एक बहुत अच्छा विज्ञापन है। क्यों है या नहीं? सच तो यह है कि यदि आप समाचार-पत्रों में विज्ञापन देने पर ५,००० डालर भी खर्च करें, तो भी आप अपने होटल को देखने के लिए उतने मनुष्य नहीं ला सकते जितने कि इन व्याख्यानों के द्वारा मैं ला सकता हूँ। यह बात होटल के लिए बड़े मूल्य की है।"

मैंने बातें करते-करते ये दो "हानियाँ उचित शीर्षक के नीचे लिख दीं और कागज का टुकड़ा मैनेजर महाशय के हाथ में देकर कहा-" मैं चाहता हूँ आप दोनों हानियों और लाभों पर सावधानता के साथ विचार करें और फिर अपना अन्तिम निर्णय मुझे बतायें।"

दूसरे दिन ही मुझे चिट्ठी आ गई कि ३०० प्रति सैकड़ा के बजाय आपका किराया केवल ५० प्रति सैकड़ा बढ़ाया जायगा।

देखिए, जो कुछ मैं चाहता था उसके विषय में बिना एक भी शब्द कहे मुझे किराये में यह कमी मिल गई। जो कुछ दूसरा व्यक्ति चाहता था और वह उसे कैसे प्राप्त हो सकता था, मैं सारा समय इसीपर बातें करता रहा।

मान लीजिए, मैं वह काम करता जो प्रायः सभी लोग किया करते हैं, और जो एक स्वाभाविक बात है। मान लीजिए, मैं दौड़ा दौड़ा। उसके कार्यालय में जाता और कहता, "जब आपको पता है कि मेरे टिकट छप चुके हैं और घोषणायें हो चुकी हैं, तो मेरा किराया ३०० प्रति सैकड़ा बढ़ा देने में आपका क्या मतलब है? तीन सौ प्रति सैकड़ा! यह एक उपहास-जनक बात है! एक बेहूदगी है! मैं कभी नहीं दूँगा!"

इसका परिणाम क्या होता? तब दोनों ओर से जोश में आकर विवाद आरम्भ हो जाता, गरमागरम झपटें होतीं–और आप जानते ही हैं कि विवादों का अन्त कैसे हुआ करता है। यदि मैं उसे विश्वास भी करा देता कि तुम गलती पर हो, तो भी घमण्ड के कारण उसके लिए मेरी बात का मानना कठिन हो जाता।

मानवी सबन्धों की ललित कला के सबन्ध में एक सर्वोत्तम उपदेश देखिए। हेनरी फोर्ड का कथन है कि "सफलता का यदि कोई रहस्य है तो वह दूसरे व्यक्ति के दृष्टिकोण को समझने और उसके तथा अपने दृष्टि-कोण से वस्तुओं को

देखने में छिपा है।'

यह इतनी अच्छी बात है कि मैं इसे एक बार फिर कहना चाहता हूँ—"सफलता का यदि कोई रहस्य है तो वह दूसरे व्यक्ति के दृष्टिकोण को समझने और उसके तथा अपने दृष्टिकोण से वस्तुओं को देखने म छिपा है।'

यह बात इतनी सादी, इतनी स्पष्ट है कि प्रत्येक व्यक्ति को दृष्टिपात करते ही इसकी सत्यता दिखाई दे जानी चाहिए। तो भी संसार के ९ प्रति सैकड़ा लोग ९ प्रति सैकड़ा बार इसकी उपेक्षा कर जाते हैं।

कोई उदाहरण? कल सवेरे जो चिट्ठियाँ आपकी मेज पर आयें, उनको ध्यान से देखिए। आप देखेंगे कि उनम से अधिकांश व्यवहार ज्ञान की इस उच्च विधि को भङ्ग करती हैं। इस चिट्ठी को लीजिए, जो एक ऐसी विज्ञापन करने वाली एजेंसी के रेडियो विभाग के मुखिया ने लिखी है जिसके कार्यालय सारे महादेश पर फैले हुए हैं। यह चिट्ठी सम्पूर्ण देश के स्थानीय रेडियो स्टेशनों के मैनेजरों को भेजी गई थी। (प्रत्येक अनुच्छेद को पढ़ कर मेरे मन में जो प्रतिक्रिया हुई है उसे मैंने कोष्ठक में लिख दिया है।)

श्री जान ब्लाङ्क

ब्लाङ्कविल

इण्डियाना।

डाक्टर श्री ब्लाङ्क

—कम्पनी रेडियो के क्षेत्र में विज्ञापन करने वाली एजेंसियों में से किसी को अपने से बढ़ने देना नहीं चाहती।

(कौन परवा करता है कि तुम्हारी कम्पनी क्या चाहती है? मुझे अपनी समस्याओं की चिन्ता है। बैंक मेरी कुर्की कराने जा रहा है। टिड्डी मेरी फसल चटकर गई है। कल स्टाक मार्केट के गिर जाने से मुझे कई सहस्र की हानि हो गई है। मुझे कल रात दीवान बहादुर राजा नरेन्द्रनाथ की पार्टी के लिए निमन्त्रण नहीं मिला। डाक्टर कहता है कि तुम्हारे रक्त का दबाव बहुत बढ़ गया है और तुम्हें नस की सूजन और रूसी। और तब होता क्या है? मैं आज सवेरे कार्यालय में परेशान आता हूँ अपनी डाक खोलता हूँ और यह कोई नगण्य व्यक्ति न्यूयार्क में बैठा हुआ भौंकता है कि उसकी कम्पनी क्या चाहती है। छि! यदि वह अनुभव करता कि उसका पत्र कैसा सत्कार डालता है।

वह विज्ञापन करने का धंधा छोड़कर भैसों को नहलाने के ढंग बताने लगता।)

"इस एजंसी ने पहले पहल समूचे देश में अपने काम का जो जाल फैलाया था उसकी पीठ पर वे बहुसंख्यक कंपनियाँ थीं, जिन्होंने अपना विज्ञापन करने का काम इसे दिया था। इसके बाद हम अपने रेडियो स्टेशन से इतना अधिक विज्ञापन करते रहे हैं कि हमारी पिछली वरसों से सब एजंसियों से अधिक चली आ रही है।"

(आप बड़े हैं, धनाढ्य हैं और सबसे ऊपर हैं। तो फिर क्या किया जाय? यदि आप इतने बड़े हों जितने अमेरिका के संयुक्त राज्यों की सेना के सारे अधिकारी, जनरल मोटर्स और जनरल इलेक्ट्रिक सब मिलाकर, तो भी मैं इसका दो कौड़ी मूल्य नहीं समझता। यदि तुम में तनिक भी बुद्धि होती तो तुम अनुभव करते कि मेरा अनुराग इस बात में है कि मैं कितना बड़ा हूँ, न कि इसमें कि तुम कितने बड़े हो। अपनी बड़ी भारी सफलता के विषय में तुम्हारी यह सारी बातचीत मुझे अपने को छोटा और महत्वहीन अनुभव कराने लगती है।)

"हम चाहते हैं कि रेडियो-द्वारा अपने ग्राहकों की ऐसी अच्छी सेवा करें कि उससे बढ़कर और कोई न कर सके।"

(आप चाहते हैं। आप चाहते हैं। आप पूरे-पूरे गधे हैं। मुझे इसमें दिलचस्पी नहीं कि आप क्या चाहते हैं, या मसोलिनी क्या चाहता है, या बिंग क्रास्बी क्या चाहता है। एक बार कान खोलकर सदा के लिए सुन लो कि मेरी दिलचस्पी उस बात में है जो मैं चाहता हूँ—और तुमने उसके बारे में अभी तक अपनी इस बेहूदा चिट्ठी में एक शब्द भी नहीं कहा है।)

"इसलिए क्या आप. कपनी का नाम अपनी विशेष आदरणीय सूची में लिख लेंगे?"

("विशेष आदरणीय सूची।" आप में साहस है! आप अपनी कंपनी के विषय में लंबी चौड़ी बातें बना कर मुझे तुच्छ अनुभव कराते हैं—और फिर आप मुझे कहते हैं कि मैं आपको "विशेष आदरणीय" सूची में रख लूँ, और ऐसा कहते समय आप "कृपा करके" भी नहीं कहते।)

"इस चिट्ठी की पहुँच पहपट आने से दोनों को लाभ होगा। क्योंकि, आप आजकल क्या कर रहे हैं।"

(अरे मूर्ख! तुम मुझे एक सस्ती सी, पतझड़ के पत्तों की तरह दूर-दूर

तक बिखरी हुई चिट्ठी लिख रहे हो और जिस समय मैं कुर्की की, फसल की, और रक्त के दबाव के बढ़ जाने की चिन्ता म ग्रस्त हूँ, तुम मुझे कहते हो कि मैं बैठ कर तुम्हारी बनी चौड़ी चिट्ठी की पहुँच लिखूँ—और 'चटपट' लिखूँ। 'चटपट' से तुम्हारा क्या अभिप्राय है? क्या तुम नहीं जानते कि मैं भी उतना ही काम में व्यस्त हूँ जितने कि तुम हो अथवा कम से कम, मैं ऐसा ख़याल करना चाहता हूँ। अब जब तुम उस विषय पर बात कर रहे हो तो फिर तुमको इधर-उधर की बात कहने का अधिकार किसने दिया? तुम कहते हो इससे "दोनों को लाभ होगा। अन्तत तुम मेरा भी दृष्टि-कोण समझने लगे। परन्तु तुमने यह स्पष्ट नहीं किया कि इससे मुझे कैसे लाभ पहुँचेगा।)

आपका
जान ब्लाङ्क
मैनेजर रेडियो विभाग

पुनश्च—ब्लाङ्क हिल गजट से नकल किया हुआ साथ का उद्धरण आपकी दिलचस्पी का कारण होगा और सम्भव है आप इसे अपने स्टेशन से ब्रॉडकास्ट करना चाहें।

(अन्तत इस पीछे से यथोचित भाग म तुम कुछ ऐसी बात कह रहे हो जो मेरी एक समस्या का समाधान करने म मुझे सहायता दे सकती है। तुमने अपनी चिट्ठी का आरम्भ इन्हीं शब्दों के साथ क्यों नहीं किया परन्तु लाभ क्या? जो भी विज्ञापन देने वाला मनुष्य ऐसी बेहूदा बातें करता है जैसी कि तुमने मुझे लिखी हैं उसके मस्तिष्क में कुछ विकार होता है। हम आजकल क्या कर रहे हैं यह बताने के लिए तुमको चिट्ठी लिखने की आवश्यकता नहीं। आपको तो अपने मस्तिष्कविकार की चिकित्सा कराने की आवश्यकता है।)

जब जो मनुष्य अपना जीवन विज्ञापन देने में लगाता है और जो उस के माल को खरीदने के लिए लोगों को प्रभावित करने की कला म अपने को विशेषज्ञ प्रकट करता है—यदि वही ऐसा पत्र लिखता है तो हम पंसारी, रोटी वाले, गद्दे वाले और तरकारी वाले से क्या आशा कर सकते हैं!

अच्छा अब एक दूसरी चिट्ठी देखिए जो भोजों का माल बाहर भेजने वाले एक बड़े कार्यालय के प्रबन्धक ने इस शिक्षापद्धति के एक विद्यार्थी

श्री० एडवर्ड वर्मीईलन को लिखी थी। जिस मनुष्य को यह लिखी गई थी उस पर इसका क्या प्रभाव हुआ? इसे पढ़िए और फिर मैं आपको बताऊँगा।

ए० जरेगास संज, इन्स,
२८ फ्रण्ट स्ट्रीट,
ब्रुकलिन, एन० वाई०

ध्यान दीजिए—श्री० एडवर्ड वर्मीईलन।

महाभाग,

बाहर माल भेजने के हमारे कार्यालय के काम में बाधा पड़ती है, क्योंकि माल का अधिकांश हमारे पास देर से तीसरे पहर पहुँचता है। इससे एक तो काम की भीड़ हो जाती है, दूसरे हमारे आदमियों को नियत समय के बाद काम करना पड़ता है, तीसरे छकड़ों को देर होती है, और चौथे कभी-कभी माल उसी दिन बाहर नहीं जाने पाता। १० नवम्बर को हमारे पास आपकी कम्पनी की ५१० गाँठें आई थीं और हमारे यहाँ सायंकाल ४ बज कर २० मिनिट पर पहुँची थीं।

माल के देर से पहुँचने से जो अवाञ्छनीय परिणाम उत्पन्न होते हैं उनको दूर करने के लिए हम आपसे सहयोग की प्रार्थना करते हैं। इसलिए हमारा निवेदन है कि जिस दिन आपको माल भेजना हो उस दिन या तो सारा माल जल्दी भेज दिया कीजिए, या फिर उसका कुछ अंश सवेरे भेज दिया कीजिए।

इस व्यवस्था से आपको लाभ यह होगा कि माल देने के लिए आपके छकड़ों को यहाँ देर तक ठहरना न पड़ेगा, और आपका माल उसी दिन बाहर भेज दिया जा सकेगा।

आपका
ज—म—, प्रबन्धक

इस पत्र को पढ़ने के बाद, ए० जरेगास सन्ज, इन्स०, के बिक्रीविभाग के मैनेजर, श्री० वर्मीईलन ने, निम्नलिखित टिप्पणीसहित, वह पत्र मेरे पास भेज दिया—"इस पत्र का जो प्रभाव चाहिए था उससे उलटा हुआ है। यह पत्र कार्यालय की कठिनाइयों के वर्णन के साथ आरम्भ होता है, जिनमें, साधारणतः, हमें कोई दिलचस्पी नहीं। तब हमारा सहयोग माँगा गया है और इस बात का विचार

तक नहीं किया गया कि इससे हम कितनी असुविधा होगी। फिर अन्तिम अनुच्छेद में यह बात कही गई है कि यदि हम सहयोग करें तो हमारे छकड़ों को देर तक न ठहरना पड़ेगा और हमारा माल उसी दिन आगे भेज दिया जायगा।

दूसरे शब्दों में जिस बात में हम सबसे अधिक दिलचस्पी है वह सबसे पीछे लिखी गई है। इस चिट्ठी से सहयोग के बजाय हम में वैर का भाव जाग्रत होता है।

आइए देखें कि यह चिट्ठी इससे अच्छे ढंग से भी लिखी जा सकती है या नहीं। हमें अपनी समस्याओं की चर्चा में समय नष्ट नहीं करना चाहिए। जैसा कि हेनरी फोर्ड उपदेश करता है हमें दूसरे व्यक्ति का दृष्टि-कोण समझना और वस्तुओं को उसके और अपने दृष्टि-कोण से देखना चाहिए।

इसके संशोधन की एक रीति यह है। हो सकता है कि यह सर्वोत्तम रीति न हो परन्तु क्या यह उससे अच्छी नहीं?

प्रिय श्री वर्मीन्स

आपकी कम्पनी बहुत अच्छी है। यह चौदह वर्ष से हमारी ग्राहक है। स्वभावतः हम आपकी इस कृपालुता के लिए बहुत कृतज्ञ हैं। हम चाहते हैं कि आपके काम जल्दी और अच्छी तरह से किया करें, क्यों कि आप हमारी इस सेवा के अधिकारी हैं। परन्तु खेद है कि हमारे लिए ऐसा करना सम्भव नहीं क्यों कि आपके छकड़े तीसरे पहर देर से बहुत सा माल लाते हैं जैसा कि १ नवम्बर को हुआ। क्यों? क्यों कि और कई व्यापारी भी तीसरे पहर देर से माल लाते हैं। स्वभावतः इससे भीड़ हो जाती है। इसका परिणाम यह होता है कि आपके छकड़ों को विवश होकर ठहरना पड़ता है और कभी-कभी आपका माल आगे भेजने में भी देर हो जाती है।

यह बुरी बात है। बहुत ही बुरी है। इससे बचने का क्या उपाय है? जब सम्भव हो आपका माल दोपहर से पहले हमारे पास पहुँच जाय। इससे आपके छकड़ों को ठहरना न पड़ेगा आपके माल पर हम तुरन्त ध्यान दे सकेंगे और हमारे काम करनेवाले रात को जल्दी घर जाकर आपके यहाँ की बनी हुई स्वादिष्ट सब्ज़ियाँ खा सकेंगे।

कृपया इसे कोई शिकायत न समझिए और कृपया यह भी अनुमान न कीजिए कि मैं ज्यादा चलकर आपको व्यवसाय चलाने की विधि सिखा रहा हूँ। अधिक उत्तम रीति से आपकी सेवा करने की इच्छा ही से प्रेरित होकर यह

चिट्ठी लिखी गई है।

इस बात की कुछ परवा नहीं कि आपका माल किस समय हमारे यहाँ पहुँचता है, हम सदैव आपका काम सहर्ष चटपट करेंगे।

आपको काम से अवकाश बहुत कम मिलता है। कृपया इस चिट्ठी का उत्तर देने का कष्ट न कीजिए।

आपका

ज० न०—, प्रबंधक।

सहस्रों सेल्समैन—दुकान आदि में माल बेचने पर नियुक्त व्यक्ति—थके-माँदे, हतोत्साह, और बहुत कम-वेतन भोगी आज जूतियाँ घिसते फिर रहे हैं। क्यों? क्यों कि वे सदा उसी पर विचार करते हैं जिसकी उनको आवश्यकता है। वे अनुभव नहीं करते कि न आपको और न मुझे कोई चीज खरीदने की जरूरत है। यदि हमें जरूरत होती तो हम बाहर जाकर उसे खरीद लेते। परन्तु अपनी कठिनाइयों का हल ढूँढने में हम दोनों की रुचि सदा के लिए है। यदि कोई सेल्समैन हमें यह बात बता सके कि उसकी सेवा से या उसके माल से हमारी समस्याओं के समाधान में सहायता मिलेगी, तो फिर उसे हमारे पास बेचने का यत्न करने की आवश्यकता नहीं। हम अपने आप खरीद लेंगे। ग्राहक यह अनुभव करना पसन्द करता है कि मैं अपनी इच्छा से खरीद रहा हूँ—न कि मेरे पास माल बेचा जा रहा है।

फिर भी अनेक लोग ऐसे हैं जो सारी आयु बेचने का काम करते हैं, परन्तु वस्तुओं को ग्राहक के दृष्टिकोण से देखना नहीं सीखते। उदाहरणार्थ, मैं फॉरस्ट हिल्स नामक स्थान में रहता हूँ। यह बृहत्तर न्यूयार्क के मध्य में थोड़े से घरों की एक छोटी सी बस्ती है। एक दिन जब मैं स्टेशन को दौड़ा जा रहा था, मुझे एक जायदादों के खरीदने और बेचने का काम करने वाला व्यक्ति मिला। वह कई वर्ष से लौंङ्ग आईलैण्ड में यह काम करता था। वह फॉरस्ट हिल्स से भली भाँति परिचित था। इसलिए, मैंने उससे पूछा कि क्या आपको मालूम है कि मेरा पलस्तर का घर धातु की पट्टी का बना है या पोली ग्राइल का? उसने कहा, मुझे मालूम नहीं। उसने मुझे वही बातें बताईं जो मुझे पहले से ही मालूम थीं, वे मैं फॉरस्ट हिल्स गार्डन्ज एसोसिएशन से भी फोन पर पूछ सकता था। दूसरे दिन मुझे उसका पत्र मिला। क्या उसने मुझे वे बातें लिखीं जो मैं

जानना चाहता था ? वे टेलीफोन द्वारा एक मिनट में यह बातें पूछ कर बता सकता था। परन्तु उसने ऐसा नहीं किया। उसने मुझे फिर कहा कि आप स्वयं ही टेलीफोन करके पूछ लीजिए, और फिर कहा कि मुझे अपनी इन्श्योरेंस दीजिए।

उसे मेरी सहायता करने में कोई दिलचस्पी न थी। वह केवल अपनी सहायता करने में ही अनुराग रखता था।

मुझे उसको वाश बर्न की अत्युत्तम छोटी पुस्तकें गो गिवर और ए फॉर्चुन टू शेयर देनी चाहिए थीं। यदि वह उन पुस्तकों को पढ़े और उनके उपदेशों पर आचरण करे तो उनसे उसे मेरी इंश्योरेंस लेने की अपेक्षा सहस्रगुना अधिक लाभ होगा।

व्यवसायी लोग भी यही भूल किया करते हैं। कई वर्ष की बात है, मैं फिले डल्फिया नगर में, एक नाक और गले के रोगों के विशेषज्ञ डाक्टर के यहाँ गया। मेरे टॉन्सिल्स—गले के दोनों ओर स्थित मांस-ग्रन्थियों—को देखने के पहले ही उसने मेरा व्यवसाय पूछा। उसको मेरे रोग के कम या अधिक होने में दिलचस्पी नहीं थी। उसे मेरे धन के कम या अधिक होने में दिलचस्पी थी। उसको इस बात की चिन्ता नहीं थी कि वह रोगशान्ति में मेरी कितनी सहायता कर सकता है। उसकी प्रधान चिन्ता यह थी कि वह मुझ से कितना धन ऐंठ सकता है। परिणाम यह हुआ कि उसे कुछ भी न मिला। उसमें चरित्र का अभाव देखकर मुझे घृणा उत्पन्न हुई और मैं उसके कार्यालय से बाहर चला आया।

संसार इस प्रकार के—स्वार्थपरायण और लोभी—लोगों से भरा पड़ा है। इस लिए उस दुर्लभ व्यक्ति को जो नि स्वार्थ भाव से दूसरों की सेवा करने का यत्न करता है बड़ा लाभ रहता है। उसकी प्रतियोगिता बहुत ही थोड़ी होती है। ओवन ड यंग कहा करता था— जो मनुष्य अपने को दूसरे मनुष्यों के स्थान में रख सकता है जो उनके मन की क्रिया को समझ सकता है उसे इस बात की चिन्ता करने की आवश्यकता नहीं कि विधाता ने उसके भाग्य में क्या बदा है।'

यदि इस पुस्तक के पाठ से आप केवल एक बात ही प्राप्त कर लें अर्थात् आप में सदा दूसरे व्यक्ति के दृष्टि बिन्दु से विचार करने की प्रवृत्ति बढ़ जाय—यदि आप इस पुस्तक से यही एक बात ले लें, तो यह आपको लोक-यात्रा में एक बड़े काम की चीज सिद्ध होगी।

बहुत से लोग कालेज में शिक्षा पाने जाते हैं। वहाँ कालिदास और शेक्सपियर पढ़ते हैं गणना-प्रणाली के सिद्धान्तों का पूर्ण ज्ञान प्राप्त करते हैं। परन्तु उनको इस

बात का कभी ज्ञान नहीं होता कि उनके अपने मन में क्रिया कैसे होती है। उदाहरणार्थ, एक समय मैंने "हृदयग्राही ढंग से बोलने की कला" पर कालेज के नवयुवकों के लिए व्याख्यान दिये। ये नवयुवक न्यूयार्क के कैरियर कार्पोरेशन की नौकरी करने जा रहे थे। यह संस्था कार्यालय के मकानों और नाट्यशालाओं को ठंडा करने का काम करती है। उनमें से एक मनुष्य दूसरों को खेलने के लिए प्रेरणा करना चाहता था। उसने लगभग यह कहा—"मैं चाहता हूँ कि तुम लोग बाहर आकर गेंद खेलो। मुझे गेंद खेलना भाता है, परन्तु पीछे दो तीन बार जब मैं खेल-घर में खेलने गया, तो खेल के लिए पर्याप्त लड़के नहीं मिले। मैं चाहता हूँ कि तुम सब लड़के कल रात खेलने आओ। मैं गेंद खेलना चाहता हूँ।"

क्या उसने किसी ऐसी चीज़ का नाम लिया जो आप चाहते हैं? आप उस खेल-घर में जाना नहीं चाहते जहाँ कोई दूसरा नहीं जाता, ठीक है न? वह क्या चाहता है, इसकी आपको परवा नहीं।

क्या वह आपको दिखला सकता था कि जो बातें आप चाहते हैं वे खेल-घर में जाने से मिल सकती हैं? अवश्य। वह कह सकता था कि खेलने से आपकी भूख तीव्र होगी, मस्तिष्क साफ़ होगा, चुस्ती आयगी, कौतुक होगा, क्रीड़ा होगी, गेंद खेला जायगा।

प्रोफ़ेसर ओवरस्ट्रीट का विवेकपूर्ण उपदेश यहाँ फिर दुहराता हूँ—"जो यह कर सकता है सारा संसार उसके साथ है। जो नहीं कर सकता वह निर्जन मार्ग पर चलता है।"

ग्रन्थकर्ता के ट्रेनिङ्ग कोर्स का एक विद्यार्थी अपने छोटे लड़के के कारण चिन्तित रहता था। बालक का तोल कम था और वह भली प्रकार खाता न था। उसके माता पिता सामान्य विधि का प्रयोग करते थे। वे उसे डाँटते और दोष निकाल कर तंग करते थे। "माँ चाहती है कि तुम यह खाओ और वह खाओ।" "पिता चाहता है कि तुम बढ़ कर बड़े आदमी बनो।"

क्या लड़केने इन बहानों पर कुछ ध्यान दिया? ठीक उतना ही जितना हिन्दू मुसल्मानों के पर्वों पर या मुसलमान हिन्दुओं के पर्वों पर ध्यान देते हैं।

जिस मनुष्य में लेशमात्र भी अक्ल बुद्धि है वह कभी आशा नहीं कर सकता कि एक तीन वर्ष का बालक तीस वर्ष की आयु के पिता के दृष्टि-कोण से प्रभावित होगा। परन्तु यह पिता ठीक इसी बात की आशा करता था। यह बेहूदगी थी। अन्तत उसने इसका अनुभव किया। उसने अपने मन में कहा—"यह बालक क्या चाहता है?

जानना चाहता था ! वे टेलीफ़ोन द्वारा एक मिनट में यह बातें पूछ कर जान सकता था। परन्तु उसने ऐसा नहीं किया। उसने मुझे फिर कहा कि आप स्वयं ही टेलीफ़ोन करके पूछ लीजिए और फिर कहा कि मुझे अपनी इंश्यूरेंस दीजिए।

उसे मेरी सहायता करने में कोई दिलचस्पी न थी। वह केवल अपनी सहायता करने में ही अनुराग रखता था।

मुझे उसको वाइट यंग की अनुपम छोटी पुस्तकें गो गिवर और ए फ़ॉर्चून टु शेयर देनी चाहिए थीं। यदि वह उन पुस्तकों को पढ़े और उनके सन्धान पर आचरण करे तो उनसे उसे मेरी इंश्यूरेंस लेने की अपेक्षा सहस्रगुना अधिक लाभ होगा।

व्यवसायी लोग भी यही भूल किया करते हैं। कई वर्ष की बात है, मैं फ़िले-डल्फ़िया नगर में एक नाक और गले के रोगों के विशेषज्ञ डाक्टर के यहाँ गया। मेरे टॉन्सिल्स—गले के दोनों ओर स्थित मांस-ग्रन्थियों—को देखने के पहले ही उसने मेरा व्यवसाय पूछा। उसको मेरे रोग के कम या अधिक होने में दिलचस्पी नहीं थी। उसे मेरे धन के कम या अधिक होने में दिलचस्पी थी। उसको इस बात की चिन्ता नहीं थी कि वह रोगशान्ति में मेरी कितनी सहायता कर सकता है। उसकी प्रधान चिन्ता यह थी कि वह मुझ से कितना धन ऐंठ सकता है। परिणाम यह हुआ कि उसे कुछ भी न मिला। उसमें चरित्र का अभाव देखकर मुझे घृणा उत्पन्न हुई और मैं उसके कार्यालय से बाहर चला आया।

संसार इस प्रकार के—स्वार्थपरायण और लोभी—लोगों से भरा पड़ा है। इस लिए उस दुर्लभ व्यक्ति को जो निःस्वार्थ भाव से दूसरों की सेवा करने का यत्न करता है बड़ा लाभ रहता है। उसकी प्रतियोगिता बहुत ही थोड़ी होती है। ओवन डी॰ यंग कहा करता था—' जो मनुष्य अपने को दूसरे मनुष्यों के स्थान में रख सकता है जो उनके मन की क्रिया को समझ सकता है उसे इस बात की चिन्ता करने की आवश्यकता नहीं कि विधाता ने उसके भाग्य में क्या रखा है। '

यदि इस पुस्तक के पाठ से आप केवल एक बात ही प्राप्त कर लें अर्थात् आप में सदा दूसरे व्यक्ति के दृष्टि बिन्दु से विचार करने की प्रवृत्ति बढ़ जाय—यदि आप इस पुस्तक से यही एक बात ले लें तो यह आपको लोक-यात्रा में एक बड़े काम की चीज़ सिद्ध होगी।

बहुत से लोग कालेज में शिक्षा पाने जाते हैं। वहाँ कालिदास और शेक्सपियर पढ़ते हैं, गणना-प्रणाली के सिद्धान्तों का पूर्ण ज्ञान प्राप्त करते हैं। परन्तु उनको इस

बात का कभी ज्ञान नहीं होता कि उनके अपने मन में क्रिया कैसे होती है। उदाहरणार्थ, एक समय मैंने "हृदयग्राही ढंग से बोलने की कला" पर कालेज के नवयुवकों के लिए व्याख्यान दिये। ये नवयुवक न्यूयार्क के कैरियर कार्पोरेशन की नौकरी करने जा रहे थे। यह संस्था कार्यालय के भवनों और नाट्यशालाओं को ठंडा करने का काम करती है। उनमें से एक मनुष्य दूसरों को खेलने के लिए प्रेरणा करना चाहता था। उसने लगभग यह कहा—"मैं चाहता हूँ कि तुम लोग बाहर आकर गेंद खेलो। मुझे गेंद खेलना भाता है, परन्तु पीछे दो तीन बार जब मैं खेल-घर में खेलने गया, तो खेल के लिए पर्याप्त लड़के नहीं मिले। मैं चाहता हूँ कि तुम सब लड़के कल रात खेलने आओ। मैं गेंद खेलना चाहता हूँ।"

क्या उसने किसी ऐसी चीज़ का नाम लिया जो आप चाहते हैं? आप उस खेल-घर में जाना नहीं चाहते जहाँ कोई दूसरा नहीं जाता, ठीक है न? वह क्या चाहता है, इसकी आपको परवा नहीं।

क्या वह आपको दिखला सकता था कि जो बातें आप चाहते हैं वे खेल-घर में आने से मिल सकती हैं? अवश्य। वह कह सकता था कि खेलने से आपकी भूख तीव्र होगी, मस्तिष्क साफ़ होगा, चुस्ती आयगी, कौतुक होगा, क्रीड़ा होगी, गेंद खेला जायगा।

प्रोफेसर ओवरस्ट्रीट का विवेकपूर्ण उपदेश यहाँ फिर दुहराता हूँ—"जो यह कर सकता है सारा संसार उसके साथ है। जो नहीं कर सकता वह निर्जन मार्ग पर चलता है।"

ग्रन्थकर्ता के ट्रेनिङ्ग कोर्स का एक विद्यार्थी अपने छोटे लड़के के कारण चिन्तित रहता था। बालक का तौल कम था और वह भली प्रकार खाता न था। उसके माता-पिता सामान्य विधि का प्रयोग करते थे। वे उसे डाँटने और दोष निकाल कर तंग करते थे। "माँ चाहती है कि तुम यह खाओ और वह खाओ।" "पिता चाहता है कि तुम बढ़ कर बड़े आदमी बनो।"

क्या लड़केने इन बहानों पर कुछ ध्यान दिया? ठीक उतना ही जितना हिन्दू मुसल्मानों के पर्वों पर या मुसल्मान हिन्दुओं के पर्वों पर ध्यान देते हैं।

जिस मनुष्य में लेशमात्र भी अक्ल बुद्धि है वह कभी आशा नहीं कर सकता कि एक तीन वर्ष का बालक तीस वर्ष की आयु के पिता के दृष्टि-कोण से प्रभावित होगा। परन्तु वह पिता ठीक इसी बात की आशा करता था। यह बेहूदगी थी। अन्ततः उसने इसका अनुभव किया। उसने अपने मन में कहा—"वह बालक क्या चाहता है?

जो कुछ मैं चाहता हूँ उसे जो कुछ वह चाहता है के साथ मैं कैसे बाँध सकता हूँ?'

जब उसने इस बारे में सोचना आरम्भ किया तो काम सरल हो गया। उसके लड़के के पास एक ट्राईसिकल था। उस पर चढ़ कर घर के सामने सड़क के ऊपर नीचे फिरना उसे बहुत भाता था। गली की निचली तरफ कुछ घर छोड़ कर एक 'विभीषिका' रहती थी—एक बड़ा लड़का था जो छोटे लड़के को ट्राईसिकल से नीचे ढकेल कर उस पर आप सवार हो जाता था।

स्वभावतः छोटा बालक चिल्लाता हुआ माँ के पास भाग आता था और माँ को बाहर आकर 'विभीषिका' को ट्राईसिकल पर से उतारना और छोटे बालक को पुनः उस पर बैठाना पड़ता था। यह बात प्रायः नित ही होती थी।

छोटा लड़का क्या चाहता था? इसका उत्तर देने के लिए किसी शरलाक होम्स की आवश्यकता नहीं। उसका अभिमान, उसका क्रोध, महत्त्व की भावना के लिए उसकी इच्छा—उसकी शरीर रचना में जितने भी प्रबल आवेग थे वे सब—उसे बदला लेने, "विभीषिका" की नाक तोड़ने के लिए उत्तेजित करते थे। जब उसके पिता ने उसे कहा कि तुम वे वस्तुएँ खाओगे जो तुम्हारी माता तुम्हें खिलाना चाहती है तो एक दिन आएगा जब तुम बड़े लड़के की आँख फोड़ सकोगे—जब उसके पिता ने उसे इसका वचन दे दिया तो फिर खान-पान की समस्या तुरन्त हल हो गई। वह लड़का दूध, दही, फल, साग इत्यादि सब कुछ खाने लगा ताकि वह बड़ा हो कर उस गुण्डे को जिसने उसे इतनी बार अपमानित किया था पीट सके।

उस समस्या का समाधान करने के उपरान्त पिता ने एक दूसरी समस्या को पकड़ा। बालक को बिछौने पर मूत देने की बुरी टेव थी।

वह अपनी दादी के साथ सोया करता था। सवेरे उठ कर उसकी दादी चादर को भीगा पाती और कहती—"देखो जॉनी तुमने रात फिर क्या कर दिया।"

बालक कहता—"नहीं मैंने नहीं किया। तुमने किया है।"

डाँट-फटकार, थप्पड़-तमाचा, लज्जित करना, बार-बार यह कहना कि माँ नहीं चाहती कि तुम ऐसा करो—इनमें से कोई भी बात बिछौने को सूखा न रख सकी। इसलिए माता पिता ने पूछा, "हम क्या करें जिससे बालक चाहे कि मैं बिछौने पर मूतना छोड़ दूँ?"

उसकी आवश्यकतायें क्या-क्या थीं? पहली, वह दादी की भाँति गाउन पहनने के बजाय रात को पिता की भाँति पायजामा पहन कर सोना चाहता था। दादी उसकी रात की दुष्टताओं से तंग आ चुकी थी, इसलिए उसने प्रसन्नतापूर्वक कह

दिया कि यदि तुम अपने को सुधार लोगे तो मैं तुम्हें पायजामा ले दूँगी। दूसरी, वह अपना अलग बिछौना चाहता था......दादी ने उस पर आपत्ति नहीं की।

उसकी माता उसे एक बड़ी दूकान पर ले गई। वहाँ जो लड़की वस्तुएँ बेचने पर नियुक्त थी उसे आँख का इशारा करके उसने कहा "यह छोटे महाशय आपके यहाँ से कुछ वस्तुएँ खरीदना चाहते हैं।"

लड़की ने उसे यह कह कर महत्वपूर्ण अनुभव कराया—"तरुण महाशय, मैं आपको क्या दिखलाऊँ?"

वह अभिमान से फूल गया और बोला—"मैं अपने लिए बिछौना खरीदना चाहता हूँ।"

उसे वही बिछौना दिखाया गया जो उसकी माता चाहती थी कि वह खरीदे। माता ने लड़की को आँख से इशारा किया और लड़के को वही लेने पर सम्मत कर लिया गया।

जब रात को पिता घर आया, तो छोटा लड़का दौड़ा-दौड़ा द्वार पर पहुँचा और चिल्ला कर बोला—"पिता जी! पिता जी! ऊपर चल कर मेरा बिछौना देखिए जो मैंने खरीदा है!"

पिता ने बिछौना को देखकर, चार्लस श्वेब के उपदेशानुसार आचरण किया—"वह हृदय से अनुमोदन करता था और प्रशंसा में कंजूसी नहीं करता था।"

पिता ने पूछा—"अब तुम बिछौने पर मल-मूत्र तो नहीं करोगे?"

"नहीं, नहीं, मैं इस बिछौने पर कभी मल-मूत्र नहीं करूँगा।" लड़के ने अपना वचन रक्खा, क्योंकि इसमें उसके आत्माभिमान का प्रश्न था। वह उसका बिछौना था। उसने, अकेले उसने, उसे खरीदा था। और अब वह एक छोटे तरुण मनुष्य की भाँति पायजामा पहने हुए था। वह एक युवा पुरुष की भाँति आचरण करना चाहता था। और उसने ऐसा ही किया।

एक दूसरे पिता, क० ट० डटमैन, की बात सुनिए। वह टेलिफोन इञ्जिनियर और इस शिक्षा-पद्धति का एक विद्यार्थी था। उसकी तीन वर्ष की लड़की कलेवा खाने से इनकार करती थी। डाँट-फटकार, फुसलाहट, प्यार-दुलार सब बेकार सिद्ध हुए। अतः माता-पिता ने अपने मन में सोचा-"हम किस प्रकार उसमें खाने की चाह उत्पन्न कर सकते हैं?"

छोटी लड़की को अपनी माता का अनुकरण करना—अपने को बड़ी और ऊँची-लम्बी अनुभव करना बहुत भाता था। इसलिए एक दिन उन्होंने उसे

कुरसी पर बैठकर कलेवा तैयार करने की अनुमति दे दी। मौका आने पर पिता रसोई घर में खिसक गया। कलेवे का भोजन हिलाते हुए लड़की ने कहा, 'अहा पिता जी देखिए मैं आज नाश्ता तैयार कर रही हूँ।"

उस दिन वह किसी फुसलाहट के बिना अपने आप अनाज के दो भाग खा गई, क्योंकि उसका उसमें अनुराग था। उसे महत्व की भावना प्राप्त हो गई थी कलेवे का भोजन तैयार करने में उसे आत्म-व्यञ्जना का मार्ग मिल गया था।

विलियम विन्टर ने एक बार कहा था– 'आत्म-व्यञ्जना मानव प्रकृति की एक प्रधान आवश्यकता है।' इसी मनोवृत्ति का उपयोग हम व्यापार में क्यों नहीं कर सकते ! जब हमारे पास एक सुन्दर विचार है बजाय इसके कि दूसरे मनुष्य को हम इसे हमारा समझने पर विवश करें, क्यों न उसे इस विचार को स्वयं ही पकाने और हिलाने दें ! तब वह इसे अपना ही समझेगा वह इसे पसंद करेगा और कदाचित् उसमें से दो भाग खा भी लेगा।

याद रखिए– पहले दूसरे व्यक्ति में एक तीव्र चाह उत्पन्न करो। जो ऐसा कर सकता है, उसके साथ संसार है। जो नहीं कर सकता वह निर्जन मार्ग पर चलता है।"

लोगों से काम लेने के मौलिक गुर

चौथा अध्याय

इस पुस्तक से अधिक से अधिक लाभ उठाने के लिए नौ संकेत

१. यदि आप इस से अधिक से अधिक लाभ उठाना चाहते हैं, तो इसके लिए एक बात अपरिहार्य है, एक ऐसी सारभूत बात है जो सभी नियमों या गुरों से अधिक महत्त्व रखती है। जब तक आपके पास एक वह आवश्यक वस्तु नहीं, तब तक अध्ययन करने की रीति के विषय में एक सहस्र नियम भी किसी काम के नहीं। और यदि आपके पास वह प्रधान गुण है, तो फिर आप किसी पुस्तक से अधिक से अधिक लाभ भी उठा सकते हैं, इस विषय में कोई भी संकेत पढ़े बिना ही कमाल कर सकते हैं।

वह जादू-भरी बात क्या है? वह है—"लोगों के साथ व्यवहार करना सीखने की अगाध और आगे धकेलने वाली उत्कण्ठा, और व्यवहार करने के संबंध में अपनी योग्यता को बढ़ाने का प्रबल और दृढ़ संकल्प।"

ऐसी उत्कण्ठा को आप कैसे विकसित कर सकते हैं? अपने आपको निरन्तर याद दिलाते रहने से कि ये सिद्धान्त आपके लिए कितने महत्त्वपूर्ण हैं। अपने मन में इस बात का चित्र खींचिए कि इनका ज्ञान प्राप्त कर लेने से आपको अपनी सामाजिक एवं आर्थिक स्थिति को उन्नत करने में कितनी बड़ी सहायता मिलेगी। अपने मन में बार बार कहिए—"मेरी लोक प्रियता, मेरा सुख, और मेरी आय लोगों के साथ व्यवहार करने में मेरी पटुता पर ही बहुत कुछ निर्भर करती है।"

२ प्रत्येक अध्याय को पहले जल्दी जल्दी पढ़ जाइए, ताकि सरसरी तौर पर उसका विषय मालूम हो जाय। तब अधिक सम्भव है कि आपको अगला अध्याय पढ़ने का प्रलोभन हो। परन्तु ऐसा मत कीजिए। हाँ यदि

आप मनोरञ्जन के लिए ही पढ़ रहे हैं तो दूसरी बात है। परन्तु यदि आप मनुष्यों के साथ मेल-जोल उत्पन्न करने की अपनी दक्षता को बढ़ाने के उद्देश से पाठ कर रहे हैं तो फिर पीछे मुड़िए और प्रत्येक अध्याय को दुबारा अच्छी तरह से पढ़िए। अन्त में, इस से एक तो आपका समय बचेगा और दूसरे इसका फल भी होगा।

३ जो कुछ आप पढ़ रहे हैं उस पर विचार करने के लिए पढ़ते समय बार बार ठहरिए। अपने मन में सोचिए कि प्रत्येक संकेत का प्रयोग आप कैसे और कब कर सकते हैं। उस प्रकार का पढ़ना खरगोश के पीछे कुत्ते के सरपट दौड़ने की भाँति जल्दी जल्दी पढ़ने से कहीं अधिक लाभदायक होगा।

४ हाथ में लाल पेंसिल काली पेंसिल या फाउंटेन पेन लेकर पढ़िए जब आप ऐसा संकेत देखें जिसका उपयोग आप अनुभव करते हैं कि आप कर सकते हैं तो उसके नीचे लकीर खींच दीजिए। यदि वह चार-तारों वाला संकेत हो तो प्रत्येक वाक्य के नीचे लकीर खींचिए अथवा इस पर ' ×××× का चिह्न लगा दीजिए। चिह्न लगाने और नीचे लकीर खींचने से पुस्तक अधिक मनोरञ्जक बन जाती है और उसको जल्दी से दुबारा पढ़ जाना बहुत सरल हो जाता है।

५ मैं एक मनुष्य को जानता हूँ जो पन्द्रह वर्ष एक बड़ी इन्शूरेंस कम्पनी के कार्यालय का प्रबंधक रहा है। वह प्रति मास इन्शूरेंस के वे सब इकरारनामे पढ़ता है जो उसकी कम्पनी जारी करती है। हाँ वह उन्हीं इकरारनामों को महीनों और वर्षों पढ़ता है क्यों? क्योंकि अनुभव ने उसे सिखाया है कि यही एक रीति है जिससे वह उनकी शर्तों को ठीक ठीक याद रख सकता है।

एक बार मैंने सार्वजनिक वक्तृत्व-कला पर एक पुस्तक लिखने में लगभग वर्ष खर्च किये। फिर भी मैं देखता हूँ कि मैंने अपनी पुस्तक में जो कुछ लिखा था उसे याद रखने के लिए मुझे समय समय पर उसे फिर पढ़ते रहने की आवश्यकता। जिस शीघ्रता के साथ हम बातों को भूल जाते हैं उस पर आश्चर्य होता है।

इसलिए यदि आप इस पुस्तक से वास्तविक और स्थायी लाभ प्राप्त करना चाहते हैं तो मत समझिए कि एक बार इसे सरसरी तौर पर देख जाना ही पर्याप्त गा। इसे अच्छी भाँति पढ़ जाने के बाद आपको प्रति मास इसको दुबारा देखने पर कुछ घंटे अवश्य खर्च करने चाहिए। इसे नित्य अपने सामने मेज पर रखिए। से बहुधा देखा कीजिए। निरन्तर अपने मन पर संस्कार डालते रहिए कि इस

पुस्तक की सहायता से मैं कितनी बड़ी उन्नति कर सकता हूँ। स्मरण रहे कि जब आप इन सिद्धान्तों पर बार बार विचार और इनका बार बार प्रयोग करेंगे, तभी वे आपके स्वभाव का एक अंग बनेंगे और तभी आप न जानते हुए भी इन पर आचरण कर सकेंगे। और कोई रीति नहीं है।

६ बर्नार्ड शॉ ने एक बार कहा था—"यदि आप किसी मनुष्य को कोई बात सिखाएँगे, तो वह कभी नहीं सीखेगा।" शॉ का कथन सत्य था। सीखना एक सकर्मक प्रक्रिया है। हम कर्म द्वारा ही कोई बात सीखते हैं। इसलिए, यदि आप उन सिद्धान्तों का पूर्ण ज्ञाता बनना चाहते हैं जिनका अध्ययन आप इस पुस्तक में कर रहे हैं, तो उनके विषय में कुछ कीजिए। जब जब भी सुयोग मिले इन नियमों का प्रयोग कीजिए। यदि आप नहीं करते, तो आप इन्हें जल्दी से भूल जायँगे। जो ज्ञान उपयोग में लाया जाता है केवल वही आप के मन में ठहरता है।

सम्भवतः प्रत्येक समय इन संकेतों का प्रयोग आप को कठिन जान पड़ेगा। मैं जानता हूँ, क्योंकि मैंने यह पुस्तक लिखी है, और फिर भी जिन बातों का मैंने समर्थन किया है उन सब का प्रयोग करना मैं बहुधा कठिन पाता हूँ। उदाहरणार्थ, जिस समय आप अप्रसन्न हैं, उस समय दूसरे व्यक्ति के दृष्टिकोण को समझने का यत्न करने की अपेक्षा आलोचना करना और दोष देना बहुत अधिक सरल होता है। दूसरे की प्रशंसा की बात ढूँढने की अपेक्षा उस में छिद्र ढूँढना बहुधा अधिक सरल होता है। जो कुछ दूसरा व्यक्ति चाहता है उसके विषय में बात करने की अपेक्षा जो कुछ हम आप चाहते हैं उसके विषय में बात करना अधिक स्वाभाविक है। इसी प्रकार बाकी बातें समझिए। इसलिए, जिस समय आप यह पुस्तक पढ़ रहे हैं, स्मरण रखिए, आप केवल जानकारी प्राप्त करने का ही यत्न नहीं कर रहे हैं। आप नये स्वभाव बनाने का उद्योग कर रहे हैं। हाँ, आप जीवन की एक नवीन प्रणाली का भी उद्योग कर रहे हैं। इसके लिए समय, अध्यवसाय और दैनंदिन प्रयोग की आवश्यकता है।

इसलिए इन पन्नों पर बार बार विचार कीजिए। इसे मानवी सबन्धों पर एक व्यावहारिक गुटका समझिए, और जब कभी किसी विशिष्ट समस्या—जैसा कि बच्चे को दुरुस्त करना, पत्नी को अपने विचार की बनाना, या किसी चिढ़े हुए ग्राहक को सन्तुष्ट करना—आपके सामने आए, तो स्वाभाविक बात, आवेग-जनित बात करने से संकोच कीजिए। वह सामान्यतः गलत होती है। उसके

बजाय इन पन्नों को खोलिए और जिन वाक्यों पर आपने चिह्न लगा रखे हैं उन पर पुनः विचार कीजिए। तब इन नवीन रीतियों का उपयोग कीजिए और देखिए, वे आप के लिए क्या जादू कर दिखाती हैं।

७ जब जब भी आपकी पत्नी, पुत्र या कोई दूसरा मित्र आपको किसी नियम को भङ्ग करते हुए पकड़े तब तब उसे एक पैसा या एक आना दीजिए। इन नियमों पर अधिकार प्राप्त करने को एक उत्साह-पूर्ण खेल बना दीजिए।

८ एक महत्व-पूर्ण बैंक के प्रेज़ीडेण्ट ने एक बार मेरी एक कक्षा के सामने, एक बहुत ही योग्य पद्धति का वर्णन किया था। इस पद्धति का उपयोग वह आत्मोन्नति के लिये किया करता था। इस मनुष्य ने पहले स्कूल में थोड़ी शिक्षा पाई थी फिर भी अब वह अमेरिका का एक बहुत ही महत्वपूर्ण अर्थ विद्याविशारद है। उसने स्वीकार किया कि उसकी सफलता का अधिकांश कारण उसकी घर की बनाई हुई पद्धति का निरन्तर प्रयोग है। वह जो कुछ करता है वह यह है। मैं जहाँ तक मुझे याद है, उसके अपने शब्दों में यहाँ लिखता हूँ।

वर्षों तक मैं एक ऐसी कापी रखता रहा हूँ जिस में मैं वे सब काम लिख लिया करता था जो मुझे दिन भर में करने होते थे। मेरा परिवार शनिवार रात को मेरे करने के लिए कोई काम नहीं रखता क्योंकि उसे पता लगा है कि मैं प्रत्येक शनिवार साँझ को कुछ समय आत्म-परीक्षा और पश्चात्ताप और पुनर्विचार की उत्साह करने वाली क्रिया में लगाता हूँ। रात के भोजन के उपरान्त मैं एकान्त में बैठ जाता हूँ, और कापी खोल कर उन सब मुलाकातों, विवादों, और सम्मिलनों पर विचार करता हूँ जो सप्ताह भर में हुए हैं। मैं अपने आप से पूछता हूँ।

'उस समय मैंने कौन-कौन भूलें कीं?

मैंने ठीक काम क्या किया—और किस रीति से मैं उस काम को और भी अच्छी तरह से कर सकता था?

उस अनुभव से मैं क्या शिक्षाएँ ले सकता हूँ?

मैं बहुधा देखता हूँ कि यह साप्ताहिक पुनर्विचार मुझे बहुत ही दुःखी कर देता है। मुझे बार-बार अपनी ही भूलों पर आश्चर्य होता है। हाँ यह ठीक है कि ज्यों ज्यों वर्ष बीत रहे हैं वे भूलें कम होती जा रही हैं। कभी-कभी तो अब मुझे इस आत्म-परीक्षा से उठते ही अपनी पीठ पर थपकी देने को मन होता है। इस आत्म विश्लेषण आत्म शिक्षा की पद्धति के वर्षों के निरंतर अभ्यास ने मुझे जितना लाभ पहुँचाया है उतना किसी भी दूसरी पद्धति ने नहीं।

इसने मुझे निर्णय करने की मेरी योग्यता को उन्नत करने में सहायता दी है—और इसने मुझे लोगों के साथ अपने सभी सम्पर्कों में भारी सहायता दी है। मैं इसकी जितनी भी प्रशंसा करूँ थोड़ी है।"

इस पुस्तक में जिन सिद्धान्तों पर विचार किया गया है उनके प्रयोग की पुष्टि करने के लिए कोई इस प्रकार की पद्धति क्यों न काम में लाई जाए? यदि आप ऐसी पद्धति से काम लेंगे तो इसका परिणाम दो बातें होंगी।

पहली, आप अपने को ऐसी शिक्षा-प्रणाली में लगा पायेंगे जो अमूल्य और कौतूहल-जनक है।

दूसरी, आप देखेंगे कि लोगों से मिलने और व्यवहार करने की आपकी योग्यता कदली बेल की तरह बढ़ती और फैलती है।

९. इस पुस्तक के अन्त में आपको एक रोजनामचा मिलेगा, जिसमें आपको इन सिद्धान्तों के प्रयोग में अपनी सफलताएँ लिखनी चाहिएँ। जो कुछ लिखिए निश्चित रूप से लिखिए। नाम, तिथियाँ, परिणाम दर्ज कीजिए। ऐसा रोजनामचा रखना आपको और भी बड़े उद्योगों के लिए अनुप्राणित करेगा। आज से कई वर्ष बाद जब कभी आप सुयोग से इसमें लिखी घटनाओं पर दृष्टि डालेंगे, तो ये कितनी मोहिनी प्रतीत होंगी!

इस पुस्तक से अधिक से अधिक लाभ उठाने के लिए —

१. लोगों के साथ व्यवहार करने के सिद्धान्तों को सीखने की अगाध और आगे दकेलने वाली उत्कण्ठा बढ़ाइये।

२ प्रत्येक अध्याय को दो बार पढ़ने के उपरान्त ही तीसरे को हाथ लगाइए।

३. पढ़ते समय, अपने मन से यह पूछने के लिए कि प्रत्येक संकेत का प्रयोग आप कैसे कर सकते हैं, बार बार ठहरिए।

४. प्रत्येक महत्त्वपूर्ण विचार पर चिन्ह लगाइए।

५ प्रति मास इस पुस्तक पर पुनर्विचार कीजिए।

६ जब भी सुयोग मिले इन सिद्धान्तों का प्रयोग कीजिए। अपनी प्रति दिन की समस्याओं के समाधान में सहायता लेने के लिए इस पुस्तक का एक व्यावहारिक गुटके के रूप में उपयोग कीजिए।

७. आपका मित्र जब-जब भी आपको इन सिद्धान्तों में से किसी एक को भंग करते हुए पकड़े तब तब उसे एक पैसा या एक आना देकर इन नियमों

पहला अध्याय

यह कीजिये तब सब कहीं आपका स्वागत होगा

मित्र बनाने की विधि मालूम करने के लिए आप इस पुस्तक को क्यों पढ़ते हैं? उसके गुर का अध्ययन क्यों नहीं करते, संसार में जिससे बढ़ कर मित्र बनाने वाला दूसरा कोई नहीं? वह कौन है? शायद वह कल ही आपको गली में आता मिले। जब आप उससे दस फ़ुट के अन्तर पर पहुँचेंगे, तो वह अपनी पूँछ हिलाने लगेगा। यदि आप ठहर कर उसे थपकी देंगे, तो वह, यह दिखलाने के लिए कि वह आपको कितना पसंद करता है, मारे प्रसन्नता के उछलने लगेगा। और आप जानते हैं कि उसके इस प्रेम-प्रदर्शन के पीछे कोई गुप्त उद्देश्य नहीं है, वह आपके पास कोई जागीर नहीं बेचना चाहता, और न ही आप से विवाह करना चाहता है।

क्या आपने कभी इस पर विचार किया कि कुत्ता ही एक ऐसा जन्तु है जिसे रोटी के लिए काम नहीं करना पड़ता? मुर्गी को अंडे देने पड़ते हैं, गाय को दूध देना पड़ता है, और तोते को बोलना पड़ता है, परन्तु कुत्ता आपको केवल प्रेम देकर ही अपनी जीविका प्राप्त करता है।

जब मैं पाँच वर्ष का था, मेरे पिता ने पचास सेंट में एक छोटा-सा पीले बालों वाला पिल्ला मोल लिया था। वह मेरी बाल्यावस्था का प्रकाश और आनन्द था। वह रोज़ तीसरे पहर, लग-भग साढ़े चार बजे, रास्ते पर अपनी सुन्दर आँखें गड़ाए हुए सामने के आँगन में बैठ जाता था। ज्यों ही वह मेरा शब्द सुनता या झाड़ी में से मुझे भोजन की टोकरी हिलाते हुए आते देखता, वह गोली की तरह भागता, हर्ष की छलाँगों और उल्लास की भौं-भौं के साथ मेरा स्वागत करने के लिए हाँफता हुआ पहाड़ पर दौड़ आता।

टिप्पी पाँच वर्ष तक मेरा निरन्तर साथी रहा। तब एक दुःखदायक रात्रि को—मैं उसे कभी न भूलूँगा मुझसे दस फ़ुट के अन्तर पर वह मर गया, गाज के गिरने से उसकी मृत्यु हो गई। टिप्पी का देहान्त मेरे बाल्यकाल का एक दुःखान्त नाटक था।

टिम्मी, तुमने मानव शास्त्र पर कभी कोई पुस्तक नहीं पढ़ी थी। तुम्हें पढ़ने की आवश्यकता ही न थी। तुम किसी दिव्य ज्ञान से जानते थे कि दूसरे लोगों में सच्चा अनुराग रखने से दो मास में जितने मित्र बनाए जा सकते हैं, उतने दूसरे लोगों को हम में अनुराग रखने वाला बनाने का यत्न करके दो वर्ष में भी नहीं बनाए जा सकते। मैं इसे फिर कहता हूँ –

दूसरे लोगों में दिलचस्पी लेने से हम दो मास में जितने मित्र बना सकते हैं उतने दूसरे लोगों को हम में दिलचस्पी लेने वाला बनाने का यत्न करके दो वर्ष में भी नहीं बना सकते।

फिर भी मैं ऐसे लोगों को जानता हूँ, और आप भी जानते हैं जो दूसरे लोगों को भर्त्सना या हास्य-परिहास द्वारा अपने में दिलचस्पी रखने वाला बनाने का यत्न करते हुए जीवन में भारी चूक करते हैं।

निश्चय ही इससे काम नहीं बनता। लोगों को आपमें दिलचस्पी नहीं। उनको मुझ में दिलचस्पी नहीं। उनको–सबेरे दोपहर और साँझ–अपने में दिलचस्पी है।

सबसे अधिक किस शब्द का उपयोग होता है यह मालूम करने के लिए न्यूयार्क टेलीफोन कम्पनी ने टेलीफोन पर की जाने वाली बात-चीत का सविस्तर अध्ययन किया था। आपने अनुमान कर लिया होगा – वह शब्द है सर्वनाम 'मैं'' "मैं ' मैं । टेलीफोन के ५ वार्तालापों में इसका उपयोग ३,९९ बार किया गया था। मैं'। मैं'। 'मैं'। मैं'। 'मैं ।

जब आप किसी ऐसे समूह का फोटो देखते हैं जिसमें आप भी सम्मिलित हैं तो सबसे पहले आप किसका चित्र ढूढ़ते हैं?

यदि आप समझते हैं कि लोग आप में अनुराग रखते हैं तो इस प्रश्न का उत्तर दीजिए– यदि आज रात आपका देहान्त हो जाय तो आपकी शव यात्रा के साथ कितने लोग जाएंगे?"

जब तक आप लोगों में दिलचस्पी न रखते हों तब तक लोग आपमें दिलचस्पी क्यों लें? अब अपनी पैंसिल लीजिए और अपना उत्तर यहाँ लिखिए–

यदि हम केवल लोगों को प्रभावित करने और लोगों को हममें दिलचस्पी रखने वाले बनाने का प्रयत्न करेंगे तो हमें कभी भी अनेक सच्चे निष्कपट मित्र न मिल सकेंगे। मित्र और सच्चे मित्र, उस ढंग से नहीं बनाए जाते।

नेपोलियन ने इसका उपयोग करके देखा था। श्रीमती जोसफाइन के साथ

अपनी अन्तिम भेंट में उसने कहा था—" जोसफाईन, संसार में मैं किसी से कम भाग्यशाली नहीं रहा, फिर भी, इस समय, संसार में तुम ही एक ऐसी हो जिस पर मैं भरोसा कर सकता हूँ।" और ऐतिहासिकों को सन्देह है कि वह उस पर भी भरोसा कर सकता था या नहीं।

वीलस के प्रसिद्ध मनोविज्ञानी स्वर्गीय एल्फ्रड एडलर ने व्हट लाइफ शुड मीन टू यू नाम की एक पुस्तक लिखी थी। उसमें वह कहता है—"जो व्यक्ति अपने दूसरे साथी मनुष्यों में दिलचस्पी नहीं रखता उसे ही जीवन में बड़ी से बड़ी कठिनाइयाँ आती हैं और वही दूसरों के लिए बड़ी से बड़ी हानि का कारण होता है। ऐसे ही व्यक्तियों से सब मानवी असफलतायें उत्पन्न होती हैं।"

आप मनोविज्ञान पर बीसियों पाण्डित्य पूर्ण पोथे पढ़ जाइए, आपको एक भी कथन ऐसा न मिलेगा जो आपके और मेरे लिए इससे अधिक महत्त्वपूर्ण हो। मैं पुनरुक्ति को पसद नहीं करता परन्तु एडलर का वक्तव्य इतना सारगर्भित है कि मैं इसे मोटे अक्षरों में दुबारा लिखने जा रहा हूँ—

"जो व्यक्ति अपने दूसरे साथी मनुष्यों में दिलचस्पी नहीं रखता उसे ही जीवन में बड़ी से बड़ी कठिनाइयाँ आती हैं और वही दूसरों के लिए बड़ी से बड़ी हानि का कारण होता है। ऐसे ही व्यक्तियों से सब मानवी असफलतायें उत्पन्न होती हैं।"

एक बार मैंने न्यूयार्क-विश्वविद्यालय में छोटी कहानियाँ लिखने की कला सीखना आरम्भ किया। वह विषय कॉलियर्स पत्र का सपादक पढ़ाया करता था। वह कहा करता था कि मेरे पास छापने के लिए नित दर्जनों कहानियाँ आती हैं, थोड़े से अनुच्छेद पढ़ने पर मैं अनुभव कर सकता हूँ कि कहानी का लेखक लोगों को पसद करता है या नहीं। यदि कहानी-लेखक लोगों को पसद नहीं करता, तो लोग उसकी कहानियाँ पसंद नहीं करेंगे।

कहानी लिखने के सबध में वार्तालाप करते हुए इस अनुभवी सपादक ने दो बार ठहर कर उपदेश देने के लिए क्षमा माँगी। उसने कहा—"मैं आपको वही बातें बता रहा हूँ, जो आपको धर्मोपदेष्टा आपको बतायगा। परन्तु, स्मरण रखिए,यदि आप सफल कहानी-लेखक बनना चाहते हैं, तो आपको लोगों में दिलचस्पी लेनी पड़ेगी।"

यदि उपन्यास और कहानी लिखने के सबध में यह बात ठीक है, तो आप निश्चय कर सकते हैं कि लोगों के साथ आमने-सामने होकर व्यवहार करने में यह

डिम्पी, तुमने मानव शास्त्र पर कभी कोई पुस्तक नहीं पढ़ी थी। तुम्हें पढ़ने की आवश्यकता ही न थी। तुम किसी दिव्य ज्ञान से जानते थे कि दूसरे लोगों में सच्चा अनुराग रखने से दो मास में जितने मित्र बनाए जा सकते हैं उतने दूसरे लोगों को हम में अनुराग रखने वाला बनाने का यत्न करके दो वर्ष में भी नहीं बनाए जा सकते। मैं इसे फिर कहता हूँ —

दूसरे लोगों में दिलचस्पी लेने से हम दो मास में जितने मित्र बना सकते हैं उतने दूसरे लोगों को हम में दिलचस्पी लेने वाला बनाने का यत्न करके दो वर्ष में भी नहीं बना सकते।

फिर भी मैं ऐसे लोगों को जानता हूँ, और आप भी जानते हैं, जो दूसरे लोगों को भर्त्सना या हास परिहास द्वारा अपने में दिलचस्पी रखने वाला बनाने का यत्न करते हुए जीवन में भारी भूल करते हैं।

निश्चय ही इससे काम नहीं चलता। लोगों को आपमें दिलचस्पी नहीं। उनको मुझ में दिलचस्पी नहीं। उनको—सवेरे दोपहर और साँझ—अपने में दिलचस्पी है।

सबसे अधिक किस शब्द का उपयोग होता है, यह मालूम करने के लिए न्यूयार्क टेलीफोन कम्पनी ने टेलीफोन पर की जाने वाली बात-चीत का सविस्तर अध्ययन किया था। आपने अनुमान कर लिया होगा – वह शब्द है सर्वनाम 'मैं' मैं मैं। टेलीफोन के ५ वार्तालापों में इसका उपयोग ३,९९ बार किया गया था। मैं। 'मैं'। मैं'।'मैं'। 'मैं'।

जब आप किसी ऐसे समूह का फोटो देखते हैं जिसमें आप भी सम्मिलित हैं तो सबसे पहले आप किसका चित्र ढूढ़ते हैं?

यदि आप समझते हैं कि लोग आप में अनुराग रखते हैं तो इस प्रश्न का उत्तर दीजिए– यदि आज रात आपका देहान्त हो जाय तो आपकी शव यात्रा के साथ कितने लोग होंगे?

जब तक आप लोगों में दिलचस्पी न रखते हों तब तक लोग आपमें दिलचस्पी क्यों लें? अब अपनी पेंसिल लीजिए और अपना उत्तर यहाँ लिखिए–

यदि हम केवल लोगों को प्रभावित करने और लोगों को हममें दिलचस्पी रखने वाले बनाने का प्रयत्न करेंगे तो हमें कभी भी अनेक सच्चे निष्कपट मित्र न मिल सकेंगे। मित्र और सच्चे मित्र उस ढंग से नहीं बनाए जाते।

नेपोलियन ने इसका उपयोग करके देखा था। श्रीमती जोसफाईन के साथ

अपनी अन्तिम भेंट में उसने कहा था—"जोसफाईन, संसार में मैं किसी से कम भाग्यशाली नहीं रहा, फिर भी, इस समय, संसार में तुम ही एक ऐसी हो जिस पर मैं भरोसा कर सकता हूँ।" और ऐतिहासिकों को सन्देह है कि वह उस पर भी भरोसा कर सकता था या नहीं।

वीनस के प्रसिद्ध मनोविज्ञानी स्वर्गीय एल्फड एडलर ने व्हट लाइफ शुड मीन टू यू नाम की एक पुस्तक लिखी थी। उसमें वह कहता है—"जो व्यक्ति अपने दूसरे साथी मनुष्यों में दिलचस्पी नहीं रखता उसे ही जीवन में बड़ी से बड़ी कठिनाइयाँ आती हैं और वही दूसरों के लिए बड़ी से बड़ी हानि का कारण होता है। ऐसे ही व्यक्तियों से सब मानवी असफलतायें उत्पन्न होती हैं।"

आप मनोविज्ञान पर बीसियों पाण्डित्य-पूर्ण पोथे पढ़ जाइए, आपको एक भी कथन ऐसा न मिलेगा जो आपके और मेरे लिए इससे अधिक महत्त्वपूर्ण हो। मैं पुनरुक्ति को पसंद नहीं करता परन्तु एडलर का वक्तव्य इतना सारगर्भित है कि मैं इसे मोटे अक्षरों में दुबारा लिखने जा रहा हूँ—

"जो व्यक्ति अपने दूसरे साथी मनुष्यों में दिलचस्पी नहीं रखता उसे ही जीवन में बड़ी से बड़ी कठिनाइयाँ आती हैं और वही दूसरों के लिए बड़ी से बड़ी हानि का कारण होता है। ऐसे ही व्यक्तियों से सब मानवी असफलतायें उत्पन्न होती हैं।"

एक बार मैंने न्यूयार्क-विश्वविद्यालय में छोटी कहानियाँ लिखने की कला सीखना आरम्भ किया। यह विषय कॉलियर्स पत्र का सम्पादक पढ़ाया करता था। वह कहा करता था कि मेरे पास छापने के लिए नित दर्जनों कहानियाँ आती हैं, थोड़े से अनुच्छेद पढ़ने पर मैं अनुभव कर सकता हूँ कि कहानी का लेखक लोगों को पसद करता है या नहीं। यदि कहानी-लेखक लोगों को पसद नहीं करता, तो लोग उसकी कहानियाँ पसंद नहीं करेंगे।

कहानी लिखने के सम्बन्ध में वार्तालाप करते हुए इस अनुभवी सम्पादक ने दो बार ठहर कर उपदेश देने के लिए क्षमा माँगी। उसने कहा—"मैं आपको वही बातें बता रहा हूँ, जो आपको धर्मोपदेष्टा आपको बतायगा। परन्तु, स्मरण रखिए, यदि आप सफल कहानी लेखक बनना चाहते हैं, तो आपको लोगों में दिलचस्पी लेनी पड़ेगी।"

यदि उपन्यास और कहानी लिखने के सम्बन्ध में यह बात ठीक है, तो आप निश्चय कर सकते हैं कि लोगों के साथ आमने-सामने होकर व्यवहार करने में यह

६

सिद्धान्त ठीक है।

पिछली बार जब होवर्ड थर्स्टन न्यूयार्क में आया तो मैंने एक शाम उसके कपड़े पहनने के कमरे में बिताई। यह थर्स्टन जादूगरों का गुरु और हस्त-कौशल दिखाने वालों का राजा है। वह चालीस वर्ष तक इन्द्रजाल दिखाकर लोगों को चमत्कृत और लोगों को आश्चर्य से स्तम्भित करता हुआ बार बार सारे संसार में घूमा है। छः करोड़ से भी अधिक लोग पैसे खर्च कर उसके तमाशे देख चुके हैं और वह लगभग दो करोड़ डालर कमा चुका है।

मैंने थर्स्टन से उसकी सफलता का रहस्य पूछा। निश्चय ही उसकी शिक्षा का इसके साथ कोई सम्बन्ध नहीं। जब वह अभी छोटा लड़का ही था वह घर से भाग गया था। वह बाहर सूखी घास के ढेरों में सोता था, रोटी माँग कर खाता था, रेलवे स्टेशन पर लगे हुए साइन बोर्डों को देख देखकर पढ़ना सीखता था।

क्या उसे जादू का ज्ञान दूसरों से अधिक था? नहीं। उसने मुझे बताया कि हस्त-कौशल पर सैकड़ों पुस्तकें लिखी जा चुकी हैं और बीसियों मनुष्य उतना जानते हैं जितना मैं जानता हूँ। परन्तु उसके पास दो ऐसी वस्तुएँ थीं जो दूसरों के पास न थीं। पहली यह कि तमाशा दिखाते समय वह जो प्रकाश करता था उसमें अपना व्यक्तित्व डालने की उसमें योग्यता थी। वह एक चतुर मदारी था। वह मनुष्य प्रकृति को जानता था। जो कुछ भी वह करता था, उसका प्रत्येक इशारा, उसके स्वर का प्रत्येक उतार चढ़ाव, भौंह का उठना और गिरना इन सबका अभ्यास उसने पहले से किया होता था और उसकी क्रियाओं का समय एक एक क्षण तक बँधा रहता था। परन्तु इसके अतिरिक्त थर्स्टन को लोगों में सच्ची दिलचस्पी थी। उसने मुझे बताया कि जादू का खेल दिखाने वाले अनेक मदारी दर्शकों की ओर देखकर अपने मन में कहते हैं— मेरे पास आम के अकुर हैं, मैं इन सब को मूर्ख बनाऊँगा। परन्तु थर्स्टन की विधि इससे सर्वथा भिन्न थी। उसने मुझे बताया कि जब जब भी मैं तमाशा करने रंग-मंच पर जाता हूँ, मैं अपने मन में कहता हूँ— मैं कृतज्ञ हूँ क्योंकि ये लोग मेरा तमाशा देखने आए हैं। इन्हीं के प्रताप से मैं एक बहुत ही सुहावने ढंग से जीविका कमा रहा हूँ। मैं इन्हें यथासम्भव अच्छी से अच्छी चीज़ दिखाऊँगा।

उसने मुझे स्पष्ट कहा कि जब तक मैं अपने मन में कई बार यह नहीं कह लेता था कि मैं अपने दर्शकों पर प्रेम करता हूँ, मैं अपने दर्शकों पर प्रेम करता हूँ, तब तक कभी तमाशा दिखाने के लिए रंग मंच पर नहीं जाता था। क्या उसका

यह काम हास्य-जनक है, बेहूदा है ? आपको अधिकार है, इसे जो इच्छा है समझिये। मैं तो बिना किसी टीका–टिप्पणी के आपको बता रहा हूँ कि यह एक योग है जिसका उपयोग संसार का एक बहुत प्रसिद्ध ऐन्द्रजालिक किया करता था।

श्रीमती शुमन हीङ्क ने मुझे बहुत कुछ यही बात बताई थी। क्षुधा और हृदय-भंग के रहते, इतने दुःख-भरे जीवन के रहते कि जिसके कारण एक बार उसने अपने आपको और अपने बच्चों को मार डालने की चेष्टा की–इस सबके रहते, वह संगीत-विद्या में दिन पर दिन उन्नति करती गई, यहाँ तक कि वह एक जगत् प्रसिद्ध चोटी की गायिका बन गई। उसने भी स्वीकार किया कि मेरी सफलता का एक रहस्य यह है कि मैं लोगों में गहरा अनुराग रखती हूँ।

थियोडोर रूजवेल्ट की आश्चर्यकारी लोक-प्रियता का भी एक रहस्य यही था। उसके नौकर तक उससे प्रेम करते थे। उसके हब्शी टहलुए, जेम्स ई॰ एमोस, ने उसके विषय में थियोडोर रूजवेल्ट, हीरो टू हिज वेलट, नामक एक पुस्तक लिखी है। उस पुस्तक में एमोस इस ज्ञानवर्धक घटना का वर्णन करता है–

एक बार मेरी स्त्री ने राष्ट्रपति रूजवेल्ट से बॉब व्हाइट (Bob white) के विषय में पूछा, क्योंकि उसने वह कभी देखा न था। रूजवेल्ट ने उसे अच्छी तरह से समझाया कि बॉब व्हाइट क्या होता है। इस के कुछ समय उपरान्त, हमारी झोंपड़ी के टेलीफोन की घंटी बजी। (एमोस और उसकी स्त्री रूजवेल्ट की जागीर पर एक झोंपड़ी में रहा करते थे।) मेरी स्त्री ने उत्तर दिया। रूजवेल्ट स्वयं बोल रहे थे। उन्होंने उसे बुला कर कहा कि तुम्हारी खिड़की के बाहर बॉब व्हाइट है, तुम यदि बाहर दृष्टि डालोगी तो तुम्हें वह देख पड़ेगा। ऐसी ऐसी छोटी बातें उनके विशेष गुण थे। जब कभी भी वे हमारी झोंपड़ी के पास से होकर निकलते थे, हम चाहे ओझल में हों, हम उन्हें पुकारते सुनते थे–"ओ ओ-ओ, एनी !" या 'ओ ओ-ओ, जेम्स !' पास से होकर निकलते समय वे एक मित्र की भाँति बुलाया करते थे।

इस प्रकार के मनुष्य पर प्रेम करने से नौकर लोग कैसे रुक सकते थे ? उसे पसंद करने से कोई कैसे बंद हो सकता था ?

एक दिन रूजवेल्ट साहब (जब वे राष्ट्रपति नहीं रहे थे) व्हाइट हाउस में गए। उस समय राष्ट्रपति टेफ्ट और उनकी धर्मपत्नी श्रीमती टेफ्ट दोनों घर पर न थे। दीन-हीन लोगों पर रूजवेल्ट को कितना प्रेम था, इसका पता इस बात से लगता है कि उन्होंने व्हाइट हाउस के सभी पुराने नौकरों का, यहाँ तक कि रसोई के बर्तन

भाँजने वाली दासियों का भी, नाम लेकर अभिवादन किया। आर्ची बट लिखता है कि जब रूजवेल्ट ने अलाईस नाम की रसोई घर की दासी को देखा तो उससे पूछा कि क्या तुम अब भी मक्की की रोटी बनाया करती हो? अलाईस ने उत्तर दिया कि मैं कभी कभी नौकरों के लिए बनाती हूँ, परन्तु ऊपर चौबारे वालों में से इसे कोई नहीं खाता।'

'रूजवेल्ट गरज कर बोला—यह तो उनका बुरा स्वभाव है। मिलने पर मैं राष्ट्रपति से कहूँगा।

'अलाईस थाली में रखकर उसके लिए रोटी का एक टुकड़ा लाई। वह उसे खाता हुआ और रास्ते में जो माली, मजदूर आदि उसे मिलते उनका अभिवादन करता हुआ कार्यालय में चला गया।

वह प्रत्येक व्यक्ति को उसी तरह बुलाता था जैसे वह भूतकाल में बुलाया करता था। वे अब तक भी इस बारे में एक दूसरे से कानाफूसी किया करते हैं। आइक हूवर ने सजल नयन होकर कहा, यही एक प्रसन्नता का दिन है जो लगभग दो वर्ष में हमें आया है। हममें से कोई भी वह दिन देकर इसके बदले में सौ डालर लेने को तयार न होगा।

दूसरे लोगों की समस्याओं में गहरी दिलचस्पी रखने ने ही डाक्टर चार्ल्स व इलियट को विश्वविद्यालय का एक बहुत ही सफल कुलपति बना दिया था—आपको स्मरण होगा कि वह अमेरिका के गृहयुद्ध के बंद होने के चार वर्ष बाद से लेकर यूरोप के विश्वव्यापी युद्ध के आरम्भ होने से पाँच वर्ष पहले तक हार्वर्ड विश्व विद्यालय का भाग्य विधाता बना रहा। डाक्टर इलियट की पद्धति का एक उदाहरण यह है। एक दिन एक नया छात्र ल र क्रम्पटन विद्यार्थी ऋण निधि में से पचास डालर उधार लेने कुलपति के कार्यालय में गया। ऋण दे दिया गया। तब मैं हार्दिक धन्यवाद देने के बाद वहाँ से चल पड़ा— मैं अब क्रम्पटन के अपने शब्द उद्धृत कर रहा हूँ तब कुलपति इलियट ने कहा कृपया बैठ जाइए। मेरे बैठ जाने पर वह बोला और मुझे सुन मुझे विस्मय हुआ कि मैंने सुना है तुम अपने कमरे में ही पकाते और खाते हो। अच्छा मैं इसे बुरा नहीं समझता यदि तुम्हें ठीक भोजन पर्याप्त मात्रा में मिल जाता है। जब मैं कालेज में था तो मैं भी ऐसा ही किया करता था। क्या तुमने कभी मांस वाली रोटी भी बनाई है? यदि वह पर्याप्त रूप से परिपक्व और पर्याप्त रूप से रींधे हुए माँस की बनाई जाए, तो तुम्हारे लिए सर्वोत्तम वस्तु है क्यों कि उसमें कोई

चीज निकम्मी नहीं आती। मैं इसे इस प्रकार बनाया करता था।' तब उसने मुझे बताया कि माँस को किस प्रकार चुनना, किस प्रकार धीरे-धीरे पकाना चाहिए, जिससे भाफ बन कर उड़ने से मांस-रस अन्त को लेसदार चाशनी का रूप धारण करले, तब इसे कैसे काटना और घड़े के भीतर दूसरा तसला रख कर कैसे दबाना और ठंडा खाना चाहिए।"

मैंने व्यक्तिगत अनुभव से मालूम किया है कि जिन लोगों के पीछे सारी दुनिया भागती है उनमें सच्ची दिलचस्पी लेकर मनुष्य उनका भी आदर, समय और सहयोग प्राप्त कर सकता है। इसे उदाहरण से समझाता हूँ—

कुछ वर्ष हुए मैंने उपन्यास, कहानी और नाटक लिखने की शिक्षा देने के लिए 'कला और विज्ञान की ब्रुकलिन संस्था' में एक वर्ग खोला था। हम चाहते थे कि कथलीन नॉरिस, फेनी हर्स्ट, इडा टारबल, एल्बर्ट पेयसन टरह्यून, रूपर्ट हूयस, और अन्य प्रसिद्ध और कार्यरत ग्रन्थकार भी ब्रुकलिन आकर अपने अनुभवों से हमें लाभान्वित करें। इसलिए हमने उन्हें लिखा कि हमारे हृदय में आपकी कृतियों के प्रति बड़ी आदर-बुद्धि है और आपका उपदेश पाने और आपकी सफलता के रहस्य सीखने में हमें गहरी दिलचस्पी है।

इनमें से प्रत्येक पत्र पर लगभग डेढ़ सौ विद्यार्थियों के हस्ताक्षर थे। हमने कहा, हम अनुभव करते थे कि वे अपने कार्य में लीन हैं—इतने लीन हैं कि उनके पास लेक्चर तैयार करने के लिए समय नहीं। इसलिए हमने उनके, विषय में और उनके काम की रीतियों के विषय में प्रश्नों की एक सूची साथ भेज दी ताकि वे उनका उत्तर लिख दें। उन्होंने उसे पसंद किया। इसे कौन पसंद नहीं करेगा? अतएव वे घर छोड़ कर चल पड़े और हमें सहायता देने के लिए यात्रा का कष्ट उठाकर ब्रुकलिन आ पहुँचे।

इसी रीति के उपयोग द्वारा मैंने थियोडोर रूजवेल्ट के मन्त्रिमण्डल में अर्थमंत्री लेस्ली म० शॉ, टेफ्ट के मन्त्रिमण्डल में अटरनी जनरल जार्ज ध० विकरशाम, विलियम जॆनिंग्ज़ ब्रायन, फ्रैंकलिन डी० रूजवेल्ट, और अनेक अन्य प्रख्यात लोगों को सम्मत किया कि वे आकर मुझसे सार्वजनिक भाषण करने की कला सीखने वाले विद्यार्थियों के साथ वार्तालाप करें।

हम सब, चाहे कुनबे हों, या हलवाई हों या सिंहासन पर बैठे हुए राजा हों, हम सब हमारी प्रशंसा करने वाले लोगों को पसन्द करते हैं। उदाहरण के लिए, जर्मनी के कैसर को ही ले लीजिए। विश्वव्यापी महायुद्ध के अन्त पर,

संसार म उससे बढ़कर और किसी से घृणा नहीं की जाती थी। यहाँ तक कि उसका अपना राष्ट्र भी उसके विरुद्ध हो गया। तब वह अपने प्राण बचाने के लिए हालैण्ड में भाग गया। उसके विरुद्ध घृणा का भाव इतना प्रचण्ड था कि करोड़ों मनुष्य उसकी बोटी-बोटी नोच डालना अथवा उसे जीते जी जला डालना चाहते थे। क्रोध के इस दावानल के बीच एक छोटे से लड़के ने कैसर को प्रशंसा और हमदर्दी से चमकता हुआ एक सरल और निष्कपट पत्र लिखा। इस छोटे लड़के ने कहा कि इस बात का कोई मुलाहिजा नहीं कि दूसरे लोग क्या ख्याल करते हैं मैं विल्हल्म को अपना सम्राट् समझ कर सदा प्रेम करता रहूँगा। कैसर पर इस पत्र का बड़ा प्रभाव पड़ा। उसने लड़के को मिलने के लिए बुलाया। लड़का आया और साथ ही उसकी माता भी—और कैसर ने उससे विवाह कर लिया। उस लड़के को मित्र बनाने और लोगों को प्रभावित करने की विधि' पर पुस्तक पढ़ने की आवश्यकता न थी। स्वाभाविक प्रवृत्ति से ही वह यह विधि जानता था।

यदि हम मित्र बनाना चाहते हैं तो हम दूसरों के लिए काम करने चाहिएँ—ऐसे काम जिनके लिए समय शक्ति स्वार्थत्याग और विचार शीलता की आवश्यकता होती है। जब ड्यूक ऑफ विण्डसर प्रिंस ऑफ वेल्स था उसके लिए दक्षिण अमेरिका जाने का कार्यक्रम बनाया गया। उस यात्रा पर प्रस्थान करने के पूर्व उसने स्पेनिश भाषा सीखने पर कई मास लगाये ताकि वह उस देश की भाषा में लोगों से बात चीत कर सके। इस कारण वह दक्षिण अमरिकावालों में बड़ा लोक प्रिय हो गया।

मैं वर्षों तक अपने मित्रों के जन्म दिन जानने का विशेष ध्यान रखता हूँ। कैसे? यद्यपि मुझे फलित ज्योतिष म रत्ती भर भी विश्वास नहीं मैंने दूसरे से पूछना आरम्भ किया कि क्या आप मनुष्य की जन्म तिथि का उसके चरित्र और स्वभाव के साथ कोई सम्बन्ध मानते हैं? तब मैंने उससे उसके जन्म का मास और तिथि पूछी। यदि उसने उदाहरणार्थ २४ नवम्बर बताया तो मैं मन में बार-बार दुहराता रहा २४ नवम्बर २४ नवम्बर। ज्यों ही उसने पीठ फेरी मैंने झट उसका नाम और जन्म दिवस नोट कर लिया और बाद को जन्म दिन की कापी म चढ़ा लिया। प्रत्येक वर्ष के आरम्भ म मेरे कैलेण्डर के पैड में इन जन्म दिन की तिथियों की तालिका तैयार रहती है अतएव वे अपने आप मेरे ध्यान म रहती हैं। जब जन्म दिन आता है झट मेरी चिट्ठी या तार पहुँच जाता

है। तीर कैसा निशाने पर बैठता है। बहुधा मैं संसार में एक ऐसा व्यक्ति होता हूँ जिसे वह जन्म-तिथि याद होती है। दूसरा कोई बधाई का पत्र या तार नहीं भेजता।

यदि हम मित्र बनाना चाहते हैं, तो हमें उल्लास और उत्साह के साथ लोगों का अभिवादन करना चाहिए। जब कोई व्यक्ति आपको फोन पर बुलाये, तो उसी मनोविज्ञान से काम लीजिए। ऐसे स्वर में "हल्लो" कहिए जिससे टपके कि आप उसके बुलाने पर कितने प्रसन्न हुए हैं। न्यूयार्क टेलीफोन कम्पनी ने एक स्कूल खोल रक्खा है, जिसमें वह अपने यन्त्र-सञ्चालकों को "नम्बर प्लीज़" ऐसे ढंग से कहना सिखाती है, जिसका अर्थ होता है "नमस्कार, आपकी सेवा करने में मुझे बड़ी प्रसन्नता है।" कल हम जब टेलीफोन पर उत्तर देने लगें तो यह बात याद रखनी चाहिए।

क्या यह मनोविज्ञान व्यापार में भी काम करता है? हाँ, करता है। मैं बीसियों उदाहरण दे सकता हूँ, परन्तु हमारे पास केवल दो के लिए ही समय है।

न्यूयार्क सिटी के एक बड़े बैङ्क से सम्बन्ध रखनेवाले चार्ल्स र० वाल्टर्स नाम के सज्जन को एक कारपोरेशन (संस्था) के विषय में गुप्त रिपोर्ट तैयार करने का काम दिया गया। वह केवल एक ही ऐसे व्यक्ति को जानता था जिसे वे सब बातें मालूम थीं जिनकी उसे भारी आवश्यकता थी। वह एक बड़ी औद्योगिक मण्डली का प्रधान था। श्री० वाल्टर्स उससे मिलने गया। ज्यों ही द्वारपाल श्री० वाल्टर्स को प्रधान के कार्यालय में लेकर गया, एक तरुणी स्त्री ने द्वार में से सिर निकाल कर प्रधान से कहा कि आज मुझे आपके लिए कोई डाक के टिकट नहीं मिले।

प्रधान ने श्री० वाल्टर्स को बताया कि मैं अपने बारह वर्ष के पुत्र के लिए डाक के टिकट इकट्ठे किया करता हूँ।

श्री० वाल्टर्स ने अपने आने का प्रयोजन बताया और प्रश्न पूछना आरम्भ किया। प्रधान के उत्तर अनिश्चित, अस्पष्ट और व्यापक थे। वह बात करना नहीं चाहता था, और कोई भी चीज़ उसे बात करने पर प्रेरित न कर सकी। इस संक्षिप्त भेंट का कुछ भी फल न हुआ।

श्री० वाल्टर्स ने यह घटना वर्ग को सुनाते हुए कहा, "सच पूछिए, मुझे कुछ न सूझता था कि मैं क्या करूं। तब मुझे वह बात स्मरण हो आई जो उसकी

सेक्रेटरी जी ने उससे कही थी—'डाक के टिकट बारह वर्ष का पुत्र'
और मुझे यह भी स्मरण हो आया कि हमारे बैङ्क का परराष्ट्र विभाग अन्य सागर प्रक्षालित प्रत्येक महादेश से आने वाली चिट्ठियों पर से टिकट इकट्ठे किया करता है।

दूसरे दिन तीसरे पहर मैं उस मनुष्य से फिर मिलने गया और भीतर कहला भेजा कि मेरे पास आपके लड़के के लिए कुछ टिकट हैं। मुझे बड़े ही उत्साह और आव भगत के साथ भीतर ले जाया गया और उसने प्रेम-पूर्वक मेरे साथ हाथ मिलाया। उसके मुखमण्डल से मुस्कराहट और सदिच्छा की रश्मियाँ निकल रही थीं। टिकटों को बड़े लाड़ प्यार के साथ देखते हुए उसने कहा 'मेरे जार्ज को यह बहुत भाएगा। और इसे देखिए! यह तो एक बहुमूल्य धन है।'

'हमने टिकटों के विषय में बातें करने और उसके लड़के के चित्र को देखने में आध घण्टा खर्च किया। इसके उपरान्त उसने अपना एक घंटे से भी अधिक समय मेरे बिना कहे ही जो जानकारी मुझे चाहिए थी उसे सविस्तर देने में लगाया। उसे जो कुछ मालूम था वह सब उसने मुझे बताया और फिर अपने अधीनस्थ कर्मचारियों को बुला कर उसने पूछा। उसने अपने कुछ साथियों को टेलीफोन किया। उसने मुझे तथ्यों आँकड़ों रिपोर्टों और चिट्ठी पत्रियों से लाद दिया। मेरा काम बन गया।

एक दूसरा दृष्टान्त लीजिए।

फिलेडलफिया के मिस्टर सी एम नफ़्ल वर्षों एक बड़ी चेन-स्टोर संस्था के पास कोयला बेचने का यत्न कर चुके थे। परन्तु चेन स्टोर कंपनी ने अपना ईंधन एक नगर के बाहर के व्यापारी से खरीदना न छोड़ा। वह नफ़्ल के कार्यालय के दरवाजे के ठीक सामने से हो कर ईंधन ले जाती रही। श्री नफ़्ल ने एक रात मेरे एक वर्ग में भाषण दिया। उसमें उसने चेन-स्टोरों पर अपनी क्रोधाभि बरसाई और कहा कि वे राष्ट्र के लिए अभिशाप हैं।

फिर भी उसे आश्चर्य था कि अब भी वे उसका कोयला क्यों नहीं खरीदते!

मैंने उसे सुझाया कि इससे भिन्न चालें चल कर देखो। संक्षेप में जो कुछ हुआ वह इस प्रकार है। हमने अपने वर्ग के विद्यार्थियों में इस विषय पर एक विवाद रक्खा निश्चय हुआ कि चेन स्टोर के प्रसार से देश को लाभ की अपेक्षा हानि अधिक हो रही है।

मेरे सुझाने पर नफ़्ल ने उत्तर पक्ष लिया उसने चेन

करना स्वीकार कर लिया। तब वह सीधा उसी चेन-स्टोर सभा के प्रबन्धकों के पास पहुँचा जिसे वह घृणा करता था। वहाँ जाकर उसने कहा, "मैं आपके पास कोयला बेचने का यत्न करने नहीं आया। म आप से मुझ पर एक कृपा करने की प्रार्थना लेकर आया हूँ।" इसके बाद उसने उनको विवाद की बात बता कर कहा, "मैं आप से सहायता माँगने आया हूँ, क्यों कि मुझे कोई दूसरा ऐसा व्यक्ति नहीं सूझ रहा जो मुझे वे बातें जिनकी मुझे आवश्यकता है आप से अधिक बता सकता हो। मैं इस विवाद में जीतने के लिए उत्सुक हूँ। आप जो भी सहायता मुझे दे सकते हैं, उसके लिए म आपका सदा आभारी रहूँगा।"

बाकी की कहानी नफ़्ज के अपने शब्दोंमें इस प्रकार है —

मने इस मनुष्य से ठीक एक मिनट देने की प्रार्थना की थी। इसी समझौते के साथ उसने मुझसे मिलना स्वीकार किया था। जब मैंने अपनी घटना सुनाई तो उसने मुझे कुरसी पर बैठने का इशारा किया और पूरा एक घंटा और सैंतालीस मिनट मेरे साथ बातें करता रहा। उसने एक दूसरे प्रबन्धक को बुलाया जिसने कि चेन स्टोरों पर एक पुस्तक लिखी थी। उसने नैशनल चेन-स्टोर एसोसिएशन को लिख कर इस विषय पर विवाद की एक प्रति मुझे ले दी। वह अनुभव करता था कि चेन-स्टोर जनता की सच्ची सेवा कर रहा है। वह सैकड़ों समाजों के लिए जो कुछ कर रहा है उसका उसे गर्व है। जब वह बातें कर रहा था, उसकी आँखें खूब चमक रही थी, और मुझे स्वीकार करना पड़ता है कि उसने ऐसी बातों के बारे में मेरी आँखें खोल दीं जिनका मुझे कभी स्वप्न में भी विचार न आया था। उसने मेरा सारा मानसिक भाव ही बदल दिया।

जब मैं वहाँ से चलने लगा, तो वह द्वार तक मेरे साथ आया, उसने मेरे कंधों पर अपनी बाँह रक्खी, विवाद में जीतने के लिए शुभ कामना की, और कहा कि किसी समय आकर विवाद का वृत्तान्त अवश्य सुना जाना। अन्तिम शब्द जो उसने मुझे कहे, ये थे—"कृपया बसन्त के अन्त में मुझे अवश्य दर्शन देना। मैं आपको कोयले का आर्डर देना चाहता हूँ।"

मेरे लिए यह एक चमत्कार था। मेरे कहे बिना ही वह आप कोयला लेने को कह रहा था। उसमें और उसकी समस्याओं में सच्चे तौर पर दिलचस्पी लेनेवाला बन कर मैंने दो घंटे में जितना काम निकाल लिया उतना मैं उसको मुझ में और मेरे कोयले में दिलचस्पी लेने वाला बनाने क ।यत्न करके दो वर्ष में भी न निकाल सका था।

श्री नेपक आपने कोई नई सचाई मालूम नहीं की क्यों कि ईसा के जन्म से भी एक सौ वर्ष पहले एक प्रसिद्ध रोमन महाकवि ने कहा था हम दूसरों में तब दिलचस्पी लेते हैं जब वे हम में दिलचस्पी रखते हैं।

अतएव यदि आप लोगों का प्यारा बनना चाहते हैं तो पहला नियम है—

दूसरे लोगों में सच्ची दिलचस्पी लीजिए

यदि आप अधिक सुखदायक व्यक्तित्व बनाना चाहते हैं मानवी संबंधों में अधिक कार्यकारी निपुणता प्राप्त करना चाहते हैं तो मैं प्रार्थना करता हूँ कि आप डाक्टर हेनरी लिङ्क कृत दि रीटर्न टू रिलीजन नामक पुस्तक पढ़िये। पुस्तक के नाम से ही न डर जाइए। यह कोई ऐसी पुस्तक नहीं जो केवल धार्मिक तौर पर ही अच्छी हो। यह एक ऐसे प्रसिद्ध मानस शास्त्री की लिखी हुई है, जिसने तीन सहस्र से अधिक लोगों से व्यक्तिगत रूप से भेंट की है और उनको परामर्श दिया है। ये लोग उसके पास व्यक्तित्व-संबंधी समस्याएँ लेकर आते थे। डा लिङ्क ने मुझे बताया कि मैं इस पुस्तक का नाम सरलतापूर्वक 'हाव टू डीवलप यूवर पर्सनैलिटी' अर्थात् व्यक्तित्व के विकास की विधि रख सकता था। इसमें उस विषय का वर्णन है। आप इसे मनोरञ्जक और ज्ञानवर्धक पायेंगे। यदि आप इसे पढ़ेंगे और इसकी सूचनाओं पर आचरण करेंगे तो आप निश्चय ही लोगों के साथ व्यवहार करने की आपकी निपुणता बढ़ जाएगी।

यदि आपको यह पुस्तक लायब्रेरी में या बुक स्टोर में न मिले तो १ डालर ७५ सेंट भेजकर उसके प्रकाशक दि मैकमिलन कम्पनी, ६० फिफ्थ एवीन्यू, न्यूयार्क सिटी से मँगा लीजिए।

दूसरा अध्याय

पहला संस्कार अच्छा डालने की एक सरल रीति

हाल में मैं न्यूयार्क में एक सहभोज में गया था। मेहमानों में से एक स्त्री, जिसे दायभाग में रुपया मिला था, प्रत्येक पर सुखकर संस्कार डालने की उत्सुक थी। उसने हीरों, मोतियों और समूर पर अच्छा धन लुटाया था। परन्तु उसने अपने मुख-मण्डल के सम्बन्ध में कुछ भी नहीं किया था। उससे रूखापन और स्वार्थपरता टपक रही थी। जिस बात को प्रत्येक मनुष्य जानता है उसको वह नहीं समझती थी, अर्थात् स्त्री के मुख-मण्डल की भाव-भङ्गी उसकी पीठ पर पहने हुए कपड़ों की अपेक्षा कहीं अधिक महत्त्वपूर्ण होती है। (बात में बात है, जब आपकी स्त्री कोई बहुमूल्य साड़ी या समूर का कोट खरीदने लगे तो यह पंक्ति उसे सुनाने के लिए अच्छी है।)

चार्लस श्वेब ने मुझे बताया था कि उसकी मुसकुराहट का मोल दस सहस्र डालर है। सम्भवतः वह इस सचाई को समझ रहा था। कारण यह कि श्वेब की असाधारण सफलता का प्राय सारा कारण उसका, व्यक्तित्व, उसकी मोहिनी शक्ति, और लोगों का प्यारा बनने की उस की योग्यता है, उसके व्यक्तित्व में एक अतीव आनन्दप्रद बात उसकी मनोहर मुस्कान है।

एक बार मैंने मौरिस चेवलियर के साथ साँझ बिताई। सच कहूँ, मुझे बड़ी निराशा हुई। वह मौन और वाक्-कृपण था। जो कुछ मैं आशा किये था वह उससे सर्वथा भिन्न था। परन्तु जब वह मुस्कराया तो ऐसा जान पड़ा मानो मेघों में से सूर्य चमका हो। यदि उसमें वह मुस्कान न होती, तो सम्भवतः अब तक भी वह पेरिस में, अपने पिता और भाइयों के सदृश, फर्नीचर तैयार करने का व्यवसाय किया करता।

कर्मों की ध्वनि शब्दों से ऊँची होती है मुस्कान का अर्थ होता है 'मैं तुम्हें पसंद करता हूँ। तुम मुझे सुखी बनाते हो। तुम से मिल कर मुझे प्रसन्नता हुई है।'

यही कारण है कि कुत्ते इतने अच्छे लगते हैं। वे हम देखकर इतने प्रसन्न होते हैं कि वे प्रसन्नता से उछल पड़ते हैं। इस लिए स्वभावतः हम भी उनसे मिलकर प्रसन्न होते हैं।

मन में कपट रख कर बाहर की मुसकराहट से आप किसी को मूर्ख नहीं बना सकते। हम जानते हैं कि यह दिखलावे की मुस्कान है, इसलिए हम इसे बुरा मानते हैं। मैं सच्ची मुस्कान की उत्साह और स्नेहपूर्ण मुस्कान की अन्तस्तल से निकलनेवाली मुस्कान की हाँ उस प्रकार की मुस्कान की बात कर रहा हूँ जिसका मण्डी में अच्छा मोल पड़ सकता है।

न्यूयार्क के एक बड़े डिपार्टमेण्ट स्टोर के प्रबन्धक ने मुझे बताया कि जिस लड़की ने अभी मिडिल भी पास नहीं किया पर जिसमें मनोहर मुस्कान है तो मैं उसे दूकान पर सौदा बेचने के लिए सेल्स गर्ल रख सकता हूँ, परन्तु गम्भीर मुख वाले दर्शनाचार्य को नहीं।

युनाइटेड स्टेट्स की एक बहुत बड़ी रबड़-कम्पनी के बोर्ड ऑफ डायरेक्टर्स के चेयरमैन ने मुझे कहा कि उसके अपने पर्यवेक्षणों के अनुसार मनुष्य को जिस काम के करने में आनन्द का अनुभव नहीं होता उसमें उसे क्वचित ही सफलता होती है। इस औद्योगिक नेता का इस पुरानी कहावत में अधिक विश्वास नहीं कि केवल कड़ा परिश्रम ही वह जादू की चाबी है जो हमारी अभिलाषाओं के द्वार का ताला खोल सकती है। उसने कहा मैं ऐसे लोगों को जानता हूँ जिन्हें इसलिए सफलता हुई कि उन्होंने अच्छे समय पर अपना व्यापार बड़े जोर से चलाया। बाद को मैंने उन लोगों को गले पड़ा ढोल बजाते देखा। यह काम अरुचिकर हो गया। उनको उसमें आनन्द आना बंद हो गया और वे असफल रहे।

यदि आप चाहते हैं कि लोग आपसे प्रसन्नतापूर्वक मिलें तो आपको उनसे प्रसन्नतापूर्वक मिलना चाहिए।

मैंने सहस्रों व्यापारियों से कहा है कि आप एक सप्ताह तक दिन भर किसी पर मुसकराते रहिए और उसके बाद क्लास में आ कर मुझे उसके परिणाम सुनाइए। इसका क्या प्रभाव हुआ है? आओ देखें न्यूयार्क कर्ब एक्सचेंज के एक मेम्बर विलियम ब० स्टीनहार्ट की यह एक चिट्ठी है। उसका मामला

कोई अनोखा नहीं। वास्तव में, यह सैकड़ों में से एक नमूना मात्र है।

श्री० स्टीनहार्डट लिखता है, "मुझे विवाह किये अठराह वर्ष से भी अधिक समय हो गया। इस समूचे काल में, सवेरे जागने से ले कर काम पर बाहर जाने के समय तक, अपनी पत्नी को देख कर मैं क्वचित ही मुस्कराया हूँगा या मैंने उस से दो दर्जन शब्द कहे होंगे। इस नगर में मुझ से बढ़ कर रूखा-सूखा व्यक्ति शायद ही कोई दूसरा हो।

"जब आपने मुझे मुस्कराहट-सम्बन्धी अनुभव के विषय में बात-चीत करने को कहा, तो मुझे एक सप्ताह तक इसकी परीक्षा करके देखने का विचार आया। इसलिए दूसरे दिन सवेरे, बालों को कंघी करते समय, मैंने दर्पण में अपनी विकट सूरत को देख कर मन में कहा, 'बिल, तुम आज मुँह फुलाए रखने का अपना स्वभाव छोड़ने जा रहे हो। तुम आज मुस्कराने जा रहे हो। और तुम अभी से आरम्भ करने जा रहे हो।' जब मैं भोजन करने बैठा, मैंने मुस्कराते हुए 'प्रिये, सुप्रभातम्' कह कर अपनी धर्मपत्नी का अभिवादन किया।

"आपने मुझे चेतावनी दी थी कि शायद इस से मेरी स्त्री आश्चर्य-चकित हो जाय। मैं कहूँगा, आप ने उस की प्रतिक्रिया का अनुमान कम लगाया था। वह मेरे शब्दों से घबरा गई। उसे धक्का-सा लगा। मैंने उसे कहा कि भविष्य में यह बात नित हुआ करेगी। अब दो मास से मैं नित उस का इसी प्रकार मुस्कान के साथ अभिवादन करता हूँ।

"मेरे इस परिवर्तित भाव के कारण हमारे घर में इन दो मास में जितनी सुखशान्ति रही है उतनी गत वर्ष नहीं थी।

"अब जब मैं अपने कार्यालय के लिए प्रस्थान करता हूँ, तो यहाँ एलीवेटर चलाने वाले लड़के का मुस्कराते हुए 'नमस्कार' के साथ अभिवादन करता हूँ। मैं मुस्कान के साथ द्वारपाल का अभिवादन करता हूँ। जब मैं रक्षालयी से रेजगारी माँगता हूँ तो मुस्कराते हुए माँगता हूँ। जब मैं वर्क एक्सचेंज में जाता हूँ तो वहाँ ऐसे मनुष्यों को देख कर मुस्कराता हूँ जिन्हों ने आज तक मुझे पहले कभी मुस्कराते नहीं देखा था।

"मैंने जल्दी ही देखा कि प्रत्येक व्यक्ति मुझ पर भी प्रसन्नतापूर्वक मुस्कराता है। जो लोग मेरे पास शिकायत ले कर या अपनी व्यथा सुनाने आते हैं मैं उन के साथ हँस हँस कर बर्ताव करता हूँ। उन की बातें सुनते समय मैं मुस्कराता हूँ। मैं देखता हूँ कि इस से उनको मनाना बहुत आसान हो जाता है। मैं देखता हूँ कि

मुस्कराने से मुझे प्रतिदिन डालर थोड़े नहीं बहुत से डालर प्राप्त होते हैं।

"मेरे कार्यालय में एक दूसरा दलाल भी है। उस का एक क्लार्क अच्छे स्वभाव का नवयुवक है। मुस्कराते हुए मुख मण्डल के साथ लोगों से पेश आने से जो अच्छे परिणाम निकले थे उनकी प्रसन्नता से मैं इतना फूल गया था कि मैंने कुछ दिन पहले उस क्लार्क से अपने मानवी सम्बन्धों के नवीन तत्वज्ञान की चर्चा की। तब उसने स्वीकार किया कि जब मैं पहले पहल उस की फर्म के साथ इकट्ठा मिल कर काम करने आया था तो वह मुझे एक भीषण रीछ समझता था-और अभी थोड़े ही दिन हुए उसने अपनी सम्मति बदली है। उसने कहा कि अब मैं मुस्कराता हूँ तब वस्तुतः मनुष्य होता हूँ।

मैंने अपनी पद्धति में से आलोचना को भी निकाल दिया है। अब मैं बुरा कहने के स्थान में गुणग्रहण और प्रशंसा करता हूँ। मैं जो कुछ चाहता हूँ उसके विषय में बातें करना मैंने बंद कर दिया है। अब मैं दूसरे मनुष्य का दृष्टिकोण जानने का उद्योग करता हूँ। इन बातों ने सचमुच मेरे जीवन में क्रान्ति उत्पन्न कर दी है। अब मैं पहले से पूर्णतः भिन्न मनुष्य, अधिक सुखी मनुष्य, अधिक धनी मनुष्य हूँ, मेरे पास धन और मित्र पहले से कहीं अधिक हैं-वस्तुतः यही ऐसी चीजें हैं जिन की अधिक आवश्यकता है।

स्मरण रहे कि यह पत्र एक ऐसे कुशाग्रबुद्धि सांसारिक व्यवहार में चतुर दलाल का लिखा हुआ है जिस की जीविका ही न्यूयार्क स्टाक एक्सचेंज में अपने लिए कम्पनियों के हिस्से खरीदने और बेचने से चलती है यह व्यापार इतना कठिन है कि इस का उद्योग करने वाले सौ मनुष्यों में से ९९ असफल रहते हैं।

आपका मुस्कराने को मन नहीं होता? तो फिर क्या? दो बातें कीजिए। पहली अपने को मुस्कराने पर विवश कीजिए। यदि आप अकेले हैं, तो अपने को सीटी की तरह आवाज निकालने या गुनगुनाने या स्वर निकालने या गाने पर बाध्य कीजिए। इस प्रकार आचरण कीजिए मानो आप पहले से ही सुखी हैं। यह बात आप को सुखी बनाने का काम करेगी। हार्वर्ड विश्वविद्यालय के स्वर्गीय प्रोफेसर विलियम जेम्स ने इसी बात को इस प्रकार कहा है- कर्म भावना का अनुसरण करता प्रतीत होता है परन्तु वास्तव में कर्म और भावना इकट्ठे चलते हैं। कर्म प्रत्यक्ष रूप से इच्छा के वश में है परन्तु भावना नहीं। इसलिए कर्म का नियमन कर के हम अप्रत्यक्ष रूप से भावना का नियमन कर सकते हैं।

इसलिए यदि हमारे मन की प्रफुल्लता नष्ट हो चुकी है तो उसको प्राप्त करने

का ऐच्छिक राजमार्ग यह है कि हम सानन्द बैठकर इस प्रकार कर्म और बात-चित करें मानो प्रफुल्लता पहले से ही वहाँ विद्यमान है।" .

संसार में प्रत्येक व्यक्ति सुख ढूँढ़ता है–और उसको पाने का एक निश्चित मार्ग है। वह है अपने विचारों को वश में करना। सुख बाह्य अवस्थाओं पर निर्भर नहीं करता। इसका निर्भर भीतरी अवस्थाओं पर है।

आप के पास क्या है या आप कौन हैं, या आप कहाँ हैं या आप क्या कर रहे हैं, ये बातें आप को सुखी या दु खी नहीं बनातीं। आप जो कुछ सोचते हैं उसी पर आप का सुख दुःख निर्भर करता है। उदाहरणार्थ, हो सकता है कि दो मनुष्य एक ही स्थान में हों और एक ही काम कर रहे हों, दोनों के पास धन और अधिकार एक समान हों–तो भी एक दु खी हो और दूसरा सुखी। कारण? क्योंकि दोनों का मानसिक भाव एक नहीं। मैंने चीन की विनाशकारी गर्मी में तीन आने दिन पर रक्त और पसीना एक करते हुए चीनी कुलियों में उतने ही सुखी मुखमण्डल देखे हैं जितने कि मैं पुष्प-वाटिका में टहलते हुए लोगों में देखता हूँ।

महाकवि शेक्सपीयर का कथन है, "कोई वस्तु अच्छी या बुरी नहीं, विचार ही उसे वैसी बना देता है।"

एबी लिङ्कन ने एक बार कहा था कि "अधिकांश लोग प्रायः उतने सुखी होते हैं जितना सुखी होने का वे निश्चय कर लेते हैं।" उस का कथन ठीक ही है। उस सत्य का एक उज्ज्वल दृष्टान्त मैंने थोड़े दिन हुए देखा। मैं न्यूयार्क में लॉङ्ग आइलैंड स्टेशन की सीढ़ियों चढ़ रहा था। मेरे ठीक सामने तीस चालीस लूले लड़के छड़ियों और बैसाखियों के सहारे ऊपर चढ़ रहे थे। एक लड़के को तो उठाकर ऊपर ले जाना पड़ा। उन का हास्य और उल्लास देखकर मुझे बड़ा आश्चर्य हुआ। इन लड़कों के प्रबन्धक से मैंने इस विषय में चर्चा की। उस ने कहा, "अरे, ठीक है, जब लड़का अनुभव करता है कि मैं आयु भर के लिए लूला हो रहा हूँ, तो पहले तो उसे बड़ा धक्का पहुँचता है, परन्तु, धक्के का प्रभाव दूर होते ही, वह सामान्यतः अपने को भाग्य पर छोड़ देता है और तब स्वाभाविक लड़कों से भी अधिक सुखी हो जाता है।"

मेरा मन उन लड़कों को प्रणाम करने का होता था। उन्होंने मुझे एक ऐसी शिक्षा दी जिसे, मुझे आशा है, मैं कभी न भूलूँगा।

मैं एक दिन तीसरे पहर श्रीमती मेरी पिकफोर्ड से मिलने गया। उन दिनों वे डगलस फेयर बैंक्स से तलाक लेने की तैयारी कर रही थीं। उस समय संसार

सम्भवतः यह समझ रहा था कि वे विक्षिप्त और दुःखी हैं परन्तु मैंने उन्हें अतीव शान्त और उल्लासयुक्त पाया। उन में से सुख की रश्मियाँ निकल रही थीं। उन का रहस्य क्या था? उन्होंने इसे एक पैंतीस पन्ने की पुस्तक में प्रकट किया है। इस पुस्तक के पाठ से आपको बड़ा आनन्द प्राप्त होगा। अपनी सार्वजनिक पुस्तकालय में जाकर मेरी फिकफोर्ड कृत "हार्ड नॉट टूर्न गॉन" लेकर पढ़िए।

फ्रेंकलिन बैंटगर अमेरिका का एक बड़ा ही सफल इन्शोरेंस करने वाला मनुष्य है। उसने मुझे बताया कि कई वर्ष हुए मैंने मालूम किया था कि मुस्कराते हुए मनुष्य का सदा स्वागत होता है। इसलिए किसी मनुष्य के कार्यालय में प्रवेश करने के पूर्व वह सदा एक क्षण के लिए ठहर कर उन अनेक बातों को सोचता है जिन के लिए वह उस मनुष्य का कृतज्ञ है अपने मुखमण्डल पर एक बड़ी मुस्कान लाता है जिस से निष्कपटता से लेकर मुस्काई तक सभी उत्तम भाव झलकते हैं, और इसके बाद कमरे में प्रवेश करता है जब कि वह मुस्कान उस के मुखमण्डल पर से अभी लुप्त हो रही होती है।

उस का विश्वास है कि इस तरह से गुर से उसे इन्शोरेंस बेचने में असाधारण सफलता हुई है।

एलबर्ट हब्बर्ड के इस छोटे से विवेकपूर्ण परामर्श को ध्यान से पढ़िए—परन्तु स्मरण रहे कि केवल पढ़ने से कुछ काम न होगा जब तक आप इसका उपयोग न करेंगे—

जब भी आप घर से बाहर जाएँ ठोड़ी को भीतर की ओर खींचिए सिर की चोटी को ऊँचा ले जाइए और फेफड़ों को पूरी तरह से भर लीजिए धूप को पीजिए अपने मित्रों का मुस्कराहट के साथ अभिवादन कीजिए और जब भी हाथ मिलाइए बड़े उत्साह के साथ मिलाइए। आप के समझने में लोगों को भ्रान्ति हो जायगी इसका भय मत कीजिए और अपने शत्रुओं के विषय में सोचने में एक क्षण भी नष्ट न कीजिए। आप जो कुछ करना चाहते हैं उसे अपने मन में दृढ़तापूर्वक स्थिर कीजिए, और तब अपना रुख बिना बदले लक्ष्य की ओर सीधा बढ़ते चलिए। जो महान् और उज्ज्वल काम आप करना चाहते हैं उन पर ध्यान लगाइए। तब ज्यों ज्यों भगवान् भास्कर का रथ आगे बढ़ता चलेगा आप देखेंगे कि आप की इच्छा की पूर्ति के लिए जिन सुयोगों की आवश्यकता है वे अज्ञानत अपने आप आप के हाथ में आ रहे हैं जिस प्रकार प्रवाल-कीट की सागर की बहती लहरों में से वह तत्व मिलता रहता है जिसकी उसे आवश्यकता होती है। अपने मन में उस योग्य सत्पर उपयोगी

व्यक्ति का चित्र खींचिए जो आप बनने की इच्छा रखते हैं। फिर जो विचार आप के मन में है वह प्रतिक्षण आप को बदल कर वही विशेष व्यक्ति बना देगा।... विचार सर्वोपरि है। सत्य मानसिक भाव–साहस, निष्कपटता और उत्तम धैर्य का भाव बनाये रखिए। यथार्थ रूप से चिन्तन करना सृष्टि करना है। सब काम इच्छा द्वारा होते हैं और प्रत्येक निष्कपट प्रार्थना सुनी जाती है। हम उसी के सदृश हो जाते हैं जिस पर हमारे हृदय लगे होते हैं। ठोड़ी को भीतर दबा कर और सिर की चोटी को ऊपर उठा कर चलिए। हम में देवता बनने की शक्ति है।

प्राचीन चीनी बड़े बुद्धिमान्–संसार की रीतियों में बुद्धिमान् हैं। उन में एक कहावत है जिसे काट कर हमें अपनी टोपियों के भीतर चिपका रखना चाहिए। वह इस प्रकार है–" जिस मनुष्य का मुखमण्डल मुस्कराता हुआ नहीं, उसे दूकान नहीं खोलनी चाहिए।"

दूकानों के विषय में चर्चा करते हुए, फ्रेंक इर्विङ्ग फ्लेचर ने, ओपनहीम, कॉलिन्स एण्ड कम्पनी के लिए अपने एक विज्ञापन में साधारण तत्त्वज्ञान का उपदेश दिया है–

क्रिस्मिस में मुस्कराहट का मूल्य

इस पर खर्च कुछ नहीं आता, परन्तु यह पैदा बहुत करती है। इसे पाने वाले मालामाल हो जाते हैं, परन्तु देने वाले भी दरिद्र नहीं हो जाते।

यह एक क्षण में उत्पन्न होती है और इसकी स्मृति कभी कभी सदा के लिए बनी रहती है।

कोई मनुष्य इतना धनी नहीं कि जिसका इसके बिना निर्वाह हो सके, और न कोई इतना दरिद्र है कि जो इसके लाभों से धनी न हो।

यह घर में सुख उत्पन्न करती है, व्यापार में ख्याति बढ़ाती है, और समर्थन के लिए किया हुआ मित्रों का हस्ताक्षर है।

यह थके हुए के लिए विश्राम है, हतोत्साह के लिए दिन का प्रकाश है, खिझे हुए के लिए धूप है, कष्ट के लिए प्रकृति का सर्वोत्तम प्रतिकार है।

तो भी यह मोल नहीं ली जा सकती, माँगी नहीं जा सकती, उधार नहीं ली जा सकती, या चुराई नहीं जा सकती, क्योंकि जब तक यह दी न जाय तब

तक संसार में वह किसी के कुछ काम की नहीं।

और यदि आप क्रिसमस में अन्तिम समय में चीज़ें खरीद रहे हों और काम की अधिकता से थक जाने के कारण हमारा कोई दूकानदार आपका मुस्कराहट के साथ स्वागत न कर सके तो क्या हम आपसे प्रार्थना कर सकते हैं कि आप मुस्कराना नहीं भूलेंगे ?

क्यों कि मुस्कराहट की जितनी आवश्यकता उनको है जो मुस्कराकर दूसरों का स्वागत नहीं करते, उतनी किसी दूसरे को नहीं।

इसलिए यदि आप लोगों का प्यारा बनना चाहते हैं, तो नियम नं १ है

मुस्कराइए।

तीसरा अध्याय

यदि आप यह नहीं करते, तो आप कष्ट की ओर अग्रसर हो रहे हैं।

सन् १८९८ की बात है, रॉक लैंड काउँटी, न्यू यार्क में एक बड़ी दुर्घटना हो गई। एक बालक मर गया था और पड़ोसी अर्थी के साथ जाने की तैयारी कर रहे थे। जिम फारले खलिहान में घोड़ा बाँधने गया। भूमि बर्फ से ढँकी हुई थी, शीतल पवन शरीर को चीरती जा रही थी, घोड़ा कई दिन से फिराया नहीं गया था, जब उसे कुण्ड पर पानी पिलाने ले जाया गया, तो उसने विनोद से घूम कर जोर से दोनों दुलत्तियाँ चला दीं, और जिम फारले को मार डाला। इस प्रकार उस छोटे से गाँव में उस सप्ताह एक के बजाय दो अन्त्येष्टि-संस्कार हुए।

जिम फारले अपने पीछे एक विधवा, तीन लड़के, और इन्शोरेंस के कुछ सैकड़ों डॉलर छोड़ गया।

उसका बड़ा लड़का, जिम, दस वर्ष का था। वह एक ईंटों के भट्ठे में काम करने जाता था। वहाँ वह रेत को गाड़ी में उठा कर ले जाता, उसे साँचों में डालता और ईंटों को धूप में सुखाने के लिए किनारे के बल खड़ा करता था। इस लड़के जिम को अधिक शिक्षा पाने का कभी अवसर न मिला था। परन्तु अपनी आयरिश प्रफुल्लचित्तता के कारण, उसमें लोगों का प्यारा बनने की स्वाभाविक सुखदर्शिता थी। इसलिए वह राजनीतिक कार्य करने लगा। ज्यों-ज्यों वर्ष बीतते गये, उसमें लोगों के नाम याद रखने की अलौकिक योग्यता उत्पन्न हो गई।

उसने कभी हाई स्कूल के भीतर पाँव भी नहीं रक्खा था, परन्तु वह अभी छयालीस वर्ष का भी नहीं हुआ था कि चार कालेजों ने उसे उपाधियों से विभूषित

कर दिया और वह डेमोक्रेटिक नैशनल कमेटी का चेअरमैन और यूनाइटेड स्टेट्स का पोस्टमास्टर जनरल बन गया।

एक बार मैंने जिम फारले से भेंट की और उससे उसकी सफलता का रहस्य पूछा। उसने कहा 'कड़ा परिश्रम'। मैंने कहा, "हँसी मत करो।"

उसने तब मुझसे पूछा कि उसकी सफलता का कारण मैं क्या समझता हूँ। मैंने उत्तर दिया, मैं समझता हूँ, आपको दस सहस्र मनुष्यों के नाम याद हैं आप उनको उनका नाम ले कर बुला सकते हैं।

उसने कहा, "नहीं, आप चूकते हैं। मुझे पचास सहस्र मनुष्यों के नाम याद हैं।

इसमें कभी चूक न कीजिए। इसी योग्यता की सहायता से श्री फारले ने फ्रेंकलिन रूजवेल्ट को राष्ट्रपति बनाया था।

जिन वर्षों में जिम फारले एक जिप्सम–कम्पनी का माल बेचने के लिए दौरा कर रहा था और जिन वर्षों में वह स्टोनी प्वाइंट में टाउन क्लर्क था, उसने नाम याद रखने की पद्धति निकाली थी।

आरम्भ में तो वह बहुत सरल थी। जब भी वह किसी नये व्यक्ति से मिलता, तो वह उसका पूरा नाम उसके बाल बच्चों की संख्या, उसका व्यापार, और उसके राजनीतिक और दूसरे विचार सब बातें मालूम कर लेता। उस मनुष्य के मानसिक चित्र के साथ साथ वह इन सब बातों को भी याद रखता। अगली बार जब वह उस मनुष्य से पुनः मिलता चाहे एक वर्ष के पश्चात् ही क्यों न हो वह उसकी पीठ पर थपकी देता उसके पुत्र-कलत्र और खेती-बाड़ी का हाल पूछता। यदि ऐसे मनुष्य के इतने अधिक अनुगामी हों तो इसमें आश्चर्य ही क्या है!

जब रूजवेल्ट ने राष्ट्रपति बनने के लिए यत्न आरम्भ किया, तो उसके पूर्व कई मास तक जिम फारले प्रतिदिन सैकड़ों पत्र पश्चिमी और उत्तर-पश्चिमी राज्यों के लोगों को लिखता रहा। तब वह रेलगाड़ी में जा कूदा और उन्नीस दिन में उसने बीस राज्य और बारह सहस्र मील दूर नापे। इस काल में उसने बग्घी रेलगाड़ी मोटर और नाव द्वारा यात्रा की। वह एक नगर में उतरता, अपने जनों से भोजन, चाय या एक भोज में मिलता और उनसे 'हृदय खोल कर बातें करता।'

ज्यों ही वह पूर्व में लौट कर पहुँचा, जिन जिन नगरों में वह घूम आया था उनमें से प्रत्येक स्थान के एक मनुष्य को उसने लिखा कि जिन जिन लोगों से मैंने

गत-चीत की थी उनकी एक सूची उसे भेजें। अन्तिम सूची में सहस्रों नाम थे, फिर भी जेम्स फारले ने उनमें से प्रत्येक जन को व्यक्तिगत पत्र लिखा, जिसे एक प्रकार की सूक्ष्म चापलूसी समझना चाहिए। ये चिट्ठियाँ 'श्रीमान् डाक्टर मोहनलाल' या 'श्रीमान् रायसाहब इन्द्रप्रताप जी, आदि शब्दों से नहीं, वरन् "प्यारे मोहन" या "प्यारे इन्द्र" आदि घनिष्ठतासूचक शब्दों से आरम्भ होती थीं और उनके अन्त में पूरे नाम 'जेम्स' के बजाय लिखा रहता था "तुम्हारा जिम"।

जेम्स फारले ने अपने जीवन के आरम्भ में ही यह मालूम कर लिया था कि सामान्य मनुष्य जितना अपने नाम में दिलचस्पी रखता है उतना संसार के शेष सब नामों को यदि इकट्ठा कर दिया जाय तो उनमें भी नहीं रखता। यदि आप उस नाम को याद रखते हैं और उसे सहज में पुकारते हैं, तो बस आप इतने से ही उस मनुष्य की सूक्ष्म और अत्यंत हृदयग्राही प्रशंसा कर देते हैं। परन्तु यदि आप इसे भूल जाते हैं या इसे गलत लिख देते हैं—तो आप अपने को बड़ी भारी असुविधा में डाल देते हैं। उदाहरणार्थ, मैंने एक बार पैरिस में सार्वजनिक भाषण की कला सिखाने के लिए क्लास खोला और नगर में रहने वाले सभी अमेरिकनों को चिट्ठियाँ भेजीं। फ्रांसीसी टाइपिस्टों ने, इंग्लिश भाषा का अल्प ज्ञान रखने के कारण, नामों के हिज्जों में भद्दी भूलें कर दीं। एक गृहस्थ ने, जो पैरिस में एक बड़े अमेरिकन बैंक का मैनेजर था, मुझे कठोर भर्त्सना लिखी, क्योंकि उसके नाम के हिज्जे गलत लिखे गये थे।

एण्ड्र्यू कारनेगी की सफलता का क्या कारण था?

वह इस्पात-सम्राट् कहलाता था, तो भी वह आप इस्पात के विषय में बहुत कम जानता था। सैकड़ों ऐसे मनुष्य उसके यहाँ नौकर थे जिनका इस्पात-सम्बन्धी ज्ञान उस से कहीं अधिक था।

परन्तु वह जानता था कि लोगों से काम कैसे लेना चाहिए—और इसी ने उसे धनाढ्य बनाया। आरम्भिक जीवन में, उसने संगठन के लिए स्वाभाविक सूक्ष्मदर्शिता और नेतृत्व के लिए प्रतिभा दिखलाई थी। दस वर्ष की आयु को पहुँचते पहुँचते, उसने भी यह आविष्कार किया कि लोग अपने नामों को कितना आश्चर्यजनक महत्व देते हैं। उसने उस आविष्कार का उपयोग सहयोग प्राप्त करने में किया। उदाहरण सुनिए। जब वह अभी लड़का था और स्कॉटलैंड से यहाँ नहीं आया था, एक मादा खरगोश उसके हाथ पड़ गई। देखते ही देखते उसके कई बच्चे हो गए—परन्तु उनके खिलाने के लिए उसके पास कुछ न था। किन्तु उसे

एक सुन्दर विचार सूझा। उसने पड़ोस के लड़कों से कहा कि यदि तुम बाहर जा कर खरगोश के बच्चों को खिलाने के लिए घास और पत्ते ले आओगे तो मैं बच्चों का नाम तुम्हारे नाम पर रख दूँगा।

इस युक्ति ने जादू का काम किया और कारनेगी इसे कभी नहीं भूला।

इसके वर्षों बाद इसी मनोविज्ञान का उपयोग व्यापार में करके उसने करोड़ों रुपए पैदा किए। उदाहरणार्थ वह पैनसिल्वेनिया रेलरोड के पास इस्पात की रेलें बेचना चाहता था। उन दिनों जे एडगर टॉमसन पैनसिल्वेनिया रेलरोड का प्रेसीडेण्ट था। इसलिए एण्ड्रयू कारनेगी ने पिट्सबर्ग में एक बड़ी इस्पात की फैक्टरी बनाकर उसका नाम एडगर टॉमसन स्टील वर्क्स रख दिया।

एक पहेली है। देखें आप इसे बूझ सकते हैं। जब पैनसिल्वेनिया रेलरोड को इस्पात की रेलों की आवश्यकता हुई आप बता सकते हैं कि जे एडगर टॉमसन ने वे कहाँ से खरीदी? सीअर्स, रोबक कम्पनी से? नहीं, नहीं। आप चूकते हैं। फिर अनुमान लगाइए।

जब कारनेगी और जार्ज पुलमैन स्लीपिङ्ग-कार के व्यापार में प्रधानता प्राप्त करने के लिए एक दूसरे से लड़ रहे थे इस्पात-सम्राट् को खरगोशों की शिक्षा फिर स्मरण हो आई।

सेंट्रल ट्रांसपोर्टेशन कम्पनी जिसका कर्तृत्व एण्ड्रयू कारनेगी के हाथ में था पुलमैन की कम्पनी के साथ युद्ध कर रही थी। दोनों यूनियन पैसेफिक रेलरोड के स्लीपिंग-कार का व्यापार हथियाने के लिए हाथ-पैर मार रहे थे। वे एक दूसरी को गिराने कीमतें घटाने और लाभ के सभी सुयोग नष्ट करने में लगे हुए थे। कारनेगी और पुलमैन दोनों न्यू यार्क में यूनियन पैसेफिक के बोर्ड ऑफ डायरेक्टर्स से मिलने गए थे। एक दिन संध्या को सेंट निकलस के होटल में दोनों का मेल हो गया। तब कारनेगी ने कहा मिस्टर पुलमैन, गुड मारनिंग क्या हम दोनों अपने को मूर्ख नहीं बना रहे?

पुलमैन ने उत्तर दिया आप का क्या अभिप्राय है?

तब कारनेगी ने वह विचार प्रकट किया जो उसके मन में था—एक ऐसी मध्य जिसमें उन दोनों का हित था। उसने एक दूसरे के विरुद्ध काम करने के बजाय, परस्पर मिलकर काम करने के लाभों का चित्र बड़े उज्ज्वल शब्दों में खींचा। पुलमैन दत्त चित्त होकर सुनता रहा परन्तु वह पूर्ण रूप से नहीं माना। अन्तत उसने पूछा, 'आप नई कम्पनी का नाम क्या रक्खेंगे?' कारनेगी ने तुरन्त उत्तर

दिया, " निश्चय ही, पुल्मैन पैलेसकार कम्पनी। "

पुल्मैन का मुखमण्डल चमक उठा। वह बोला, " मेरे कमरे में चलिए। वहाँ इस पर बात-चीत करेंगे।" उस बात-चीत ने औद्योगिक इतिहास बना दिया।

अपने मित्रों और साथी व्यापारियों के नाम याद रखने और उन नामों की प्रतिष्ठा करने की एण्ड्रयू कारनेगी की यह नीति उसके नेतृत्व का एक रहस्य था। उसे इस बात का अभिमान था कि वह अपने सहस्रों मजदूरों के नाम जानता है। वह डींग मारा करता था कि जब मैं व्यक्तिगत रूप से प्रबन्ध किया करता था, मेरी इस्पात की मट्ठियों में कभी हड़ताल नहीं हुई।

इसके विपरित, पडरियूस्की अपने हब्शी रसोइए, पुल्मैन, को सदा मिस्टर कॉपर (ताँबा साहब) बुलाकर महत्ता से फुला दिया करता था। पन्द्रह विभिन्न अवसरों पर, पडरियूस्की ने अमेरिका का दौरा किया। सागर के एक तट से दूसरे तट तक वह उत्साह-पूर्ण श्रोताओं को गान-वाद्य सुनाता रहा। प्रत्येक बार उसने, रेल-द्वारा नहीं, अपनी निज की कार-द्वारा यात्रा की, और वही रसोइया आधी रात के गान-वाद्य के पश्चात् उसके लिए भोजन तैयार रखता था। उस सारे काल में पडरियूस्की ने कभी उसे, अमेरिकन प्रथा के अनुसार, " जार्ज " कह कर नहीं बुलाया। पुराने लोगों की नियम-निष्ठा के साथ पडरियूस्की उसे सदा " मिस्टर कॉपर " बुलाता था, और मिस्टर कॉपर इस नाम को पसन्द करता था।

लोगों को अपने नाम पर इतना अभिमान होता है कि वे किसी भी मूल्य पर उसको चिरस्थायी बनाने का उद्योग करते हैं। पी० टी० बार्नम जैसे गरजने वाले और कठोर मनुष्य ने भी, उसके नाम को कायम रखने वाला कोई पुत्र न होने के कारण हतोत्साह होकर, अपने दोहते सी० इ० सीले को पच्चीस सहस्र डालर पेश किये थे, ताकि वह अपना नाम " बार्नम " सीले रख ले।

दो सौ वर्ष हुए, धनी मनुष्य ग्रन्थकारों को रुपया दिया करते थे, ताकि वे अपनी पुस्तकें उनके नाम समर्पण करें।

ग्रन्थकारों और अजायब-घरों के बड़े-बड़े समग्र उन मनुष्यों के दिये हुए हैं जो इस विचार को सहन नहीं कर सकते थे कि उनका नाम मनुष्य-जाति की स्मृति से नष्ट हो जायगा। न्यूयार्क सार्वजनिक पुस्तकालय में लीनॉक्स और एस्टर के नाम पर संग्रह है। राजधानी का अजायब-घर बेंजेमिन एल्टमैन और जे० पी० मार्गन के नामों को कायम रक्खे हुए है। और प्रायः प्रत्येक गिरजा-घर को धब्बेदार काँचवाली खिड़कियाँ, दानियों के नामों की स्मृति की रक्षा करती

हुई, सुन्दर बना रही है।

बहुत से लोगों को केवल इसी कारण नाम याद नहीं रहते क्योंकि वे चित्त को एकाग्र करके नाम को रटने एवं अमिट रूप से मन में जमा लेने के लिए आवश्यक समय और शक्ति नहीं लगाते। वे अपने लिए बहाने बनाते हैं वे कहते हैं, हम बहुत अधिक कार्य-रत हैं।

परन्तु सम्भवतः वे राष्ट्रपति फ्रैंकलिन डी रूज़वेल्ट से अधिक कार्य-रत नहीं। और रूज़वेल्ट उसके संपर्क में आने वाले मिस्त्रियों के नामों को भी याद करने के लिए समय निकाल लेता है।

एक दृष्टान्त लीजिए। क्रिसलर कम्पनी ने श्री रूज़वेल्ट के लिए एक विशेष कार बनाई। डब्ल्यू. एफ. चेम्बरलेन और एक मिस्त्री इसे व्हाइट हाउस (अमेरिका के राष्ट्रपति के आवास) में पहुँचा आये।

मेरे सामने श्री चेम्बरलेन का एक पत्र पड़ा है जिसमें उसने अपने अनुभवों का वर्णन किया है। 'मैंने राष्ट्रपति रूज़वेल्ट को मशीन के असाधारण रूप से छोटे पुरजों के साथ कार से काम लेने के सम्बन्ध में बहुत सी बातें सिखाईं परन्तु उन्होंने मुझे लोगों से काम लेने के सम्बन्ध में बहुत सी बातें सिखाईं।'

श्री चेम्बरलेन लिखते हैं, 'जब मैं व्हाइट हाउस में पहुँचा तो राष्ट्रपति बहुत ही प्रसन्न था। उसने मुझे नाम लेकर पुकारा, मुझे बहुत आराम दिया और विशेषतः मेरे मन पर यह संस्कार बैठा दिया कि जो वस्तुएँ मैं उसे दिखाने और जो बातें उसे सुनाने आया हूँ वह उनमें सच्ची दिलचस्पी रखता है। कार ऐसे नमूने की बनाई गई थी कि हाथ से ही पूरा पूरा काम दे सकती थी। कार को देखने के लिए एक भारी भीड़ इकट्ठी हो गई और उसने कहा— मैं समझता हूँ यह एक अचम्भा है। आपको केवल एक बटन ही दबाना पड़ता है और यह चलने लगती है। आप बिना किसी उद्योग के इसे चला सकते हैं। मैं समझता हूँ यह एक महान् वस्तु है—पता नहीं कौन सी चीज़ इसे चलाती है। मैं चाहता हूँ कि मेरे पास इतना समय हो कि मैं इसे खोल कर इसका एक एक पुरज़ा अलग करके देखूँ कि यह कैसे काम करती है।

जब रूज़वेल्ट के मित्रों और साथियों ने मोटरकार की प्रशंसा की, तो उसने उनकी उपस्थिति में कहा— श्री चेम्बरलेन मैं निश्चय ही उस सारे समय और उद्योग की प्रशंसा करता हूँ जो आपने इस कार को विकसित करने में खर्च किया है। यह बड़ा ही सुन्दर काम है। उसने कार के रेडिएटर की, पिछली तरफ की चक्षुओं

को दिखानेवाले दर्पण तथा घड़ी की, विशेष स्पॉट लाइट की, गर्दा-झालर आदि सामान की, ड्राइवर की सीट की, बैठने की स्थिति की, ट्रंक में रक्खे हुए विशेष सूट केसों की, जिनमें प्रत्येक पर उसके नाम का स्युताक्षर (मोनोग्राम) था, प्रशंसा की। दूसरे शब्दों में, उसने प्रत्येक छोटी-छोटी बात पर ध्यान दिया, जिसको वह जानता था कि मैंने काफी सोचा है। उसने साज-सामान की ये विविध वस्तुएँ अपनी पत्नी, पुत्री, श्रमविभाग के मन्त्री, और अपने सेक्रेटरी को भी दिखलाईं। उसने बीच में दरबान को भी यह कह कर बुला लिया, 'आर्थर तुम्हें इन सूट केसों की विशेष रूप से अच्छी देखभाल रखनी होगी।"

"जब मोटर कार को चलाने का पाठ समाप्त हो चुका, तो राष्ट्रपति ने मेरी ओर मुड़ कर कहा, 'अच्छा, मी० चेम्बरलेन, फेडरल रिजर्व बोर्ड आध घंटे से मेरी प्रतीक्षा कर रहा है। मेरा अनुमान है कि अब मेरा काम पर वापस आना ही अच्छा होगा।'

"मैं अपने साथ व्हाइट हाउस को एक मिस्तरी ले गया था। उसका रूजवेल्ट से परिचय कराया गया। उसने रूजवेल्ट से बात-चीत नहीं की, और राष्ट्रपति ने उसका नाम केवल एक ही बार सुना था। वह शर्मीला मनुष्य था और पीछे पीछे रहता था। परन्तु हमसे विदा होने के पूर्व, राष्ट्रपति ने मिस्तरी को नाम ले कर बुलाया, उससे हाथ मिलाया, और वाशिंगटन आने के लिए उसका धन्यवाद किया। कोई भी ऐसा लक्षण नहीं था जिससे प्रकट हो कि वह अनमना होकर धन्यवाद कर रहा है। जो कुछ वह मुख से कहता था उसके मन में भी वही था। मैं इसका अनुभव कर सकता था।

"न्यूयार्क वापस आने के कुछ दिन बाद, मुझे राष्ट्रपति रूजवेल्ट का फोटो उसके अपने हस्ताक्षर सहित मिला। इसके साथ एक छोटी सी चिट्ठी भी थी, जिसमें मेरी सहायता की एक बार फिर प्रशंसा की गई थी।"

फ्रैंकलिन रूजवेल्ट जानता है कि हितेच्छा प्राप्त करने की एक सरलतम, प्रत्यक्षतम, और अतीव महत्त्वपूर्ण रीति नाम याद रखना और लोगों को महत्त्वपूर्ण अनुभव करना है-फिर भी हममें से कितने ऐसा करते हैं?

कितनी बार हम अपरिचितों से मिलते हैं उनमें से आधी बार तो हम कुछ मिनट गपशप करके चल देते हैं, और विदा होते समय उनके नाम भी हमें याद नहीं होते।

पहली शिक्षा जो राजनीतिज्ञ सीखता है वह यह है :-"वोटर का नाम याद

रखना व्यवहार-कुशलता और राजनीतिज्ञता है। नाम भूल जाना विस्मृति है।'

नामों को याद रखने की योग्यता व्यापार और सामाजिक संपर्क में भी प्रायः उतनी ही आवश्यक है जितनी कि राजनीति में।

फ्रांस का सम्राट् और महान् नेपोलियन का भतीजा तीसरा नेपोलियन शेखी के साथ कहा करता था, कि सारे राजकीय कर्तव्यों के रहते भी मैं अपने मिलने वाले प्रत्येक मनुष्य का नाम याद रखता हूँ।

उसका गुर बड़ा सादा था। यदि उसे नाम साफ तौर पर सुनाई न दे, तो वह कह देता था "खेद है मैं नाम ठीक तरह से नहीं सुन सका।" अब, यदि वह कोई असामान्य नाम हो, तो वह कहता था, "इस के हिज्जे क्या हैं? यह लिखा कैसे जाता है?'

वार्तालाप के काल में वह नाम को कई बार दुहराता था, और अपने मन में उसका सम्बन्ध उस मनुष्य की आकृति, भाव-भंगी और साधारण रूप रेखा के साथ कर लेता था।

यदि वह मनुष्य कुछ महत्त्व का होता तो नेपोलियन इस से भी अधिक कष्ट करता। ज्योंही महाराज एकान्त में होता वह उस मनुष्य का नाम एक कागज के टुकड़े पर लिखता उसे ध्यान से देखता उस पर चित्त को एकाग्र करता उसे अपने मन में दृढ़ता से बैठाता और तब कागज को फाड़ डालता। इस रीति से वह उस नाम का नेत्र-संस्कार और कर्ण संस्कार दोनों प्राप्त कर लेता।

यह सारा काम समय लेता है परन्तु जैसा कि इमर्सन का कथन है 'शिष्टाचार छोटे छोटे त्यागों से बनता है।'

इसलिए यदि आप लोगों का प्यारा बनना चाहते हैं तो

नियम न० ३ है—

याद रखिए कि मनुष्य का नाम उसकी भाषा में उसके लिए सबसे मधुर और सबसे महत्त्वपूर्ण है।

लोगों का प्यारा बनने की छः रीतियाँ

चौथा अध्याय

सुवक्ता बनने की सरल विधि

हाल में कुछ मित्रों ने मुझे ब्रिज खेलने के लिए बुलाया। व्यक्तिगत रूप से, मैं ब्रिज नहीं खेला करता—वहाँ एक गोरी बैठी थी, वह भी ब्रिज नहीं खेलती थी। उसने मालूम कर लिया था कि श्री० लोवल टॉमस ने जब अभी रेडियो का काम आरम्भ नहीं किया था, तो मैं उसका मैनेजर था, और मैंने सचित्र यात्रा-सम्भाषण तैयार करने में उसे सहायता देते हुए यूरोप में बहुत अधिक पर्यटन किया है। इसलिए वह बोली, "कारनेगी महाशय, मैं चाहती हूँ कि आप मुझे उन आश्चर्य-जनक स्थानों और दृश्यों का वृत्तान्त अवश्य सुनाएँ जो आपने देखे हैं।"

हम दोनों सोफा पर बैठे हुए थे। उसने कहा, मैं और मेरा पति कुछ ही दिन पूर्व अफ्रीकी-यात्रा से लौटे हैं। मैंने विस्मय से कहा, "अफ्रीका से! वह महादेश कितना सुहावना है! बहुत दिन से मेरी अभिलाषा अफ्रीका देखने की है, परन्तु एक बार अलजियर्स में चौबीस घंटे ठहरने के सिवा मैं वहाँ कभी नहीं गया। कहिए, आप उस प्रदेश में गयी थीं, जहाँ बड़ा शिकार पाया जाता है? गई थीं? आप कितनी भाग्यवती हैं। मुझे आप से ईर्ष्या होती है। मुझे अफ्रीका की बातें अवश्य सुनाइए।"

पौन घंटा तक वह बोलती रही। उस ने मुझे फिर नहीं पूछा कि मैं कहाँ कहाँ गया था और मैंने क्या क्या देखा। वह मुझ से मेरी यात्रा का वृत्तान्त नहीं सुनना चाहती थी। वह तो चाहती थी कि मैं उसकी बातों को अनुराग के साथ सुनूँ। अब जहाँ-जहाँ वह हो आई थी वहाँ का वृत्तान्त सविस्तर सुना कर वह फूली न समायी।

क्या वह असाधारण स्त्री थी? बिल्कुल नहीं। और बहुतेरे लोग उस जैसे हैं।

उदाहरणार्थ, थोड़े दिन की बात है मैं न्यूयार्क के पुस्तकप्रकाशक ज॰ व॰ ग्रीन बर्ग के सहभोज में एक प्रसिद्ध वनस्पति-शास्त्री से मिला। इस से पहले मैंने कभी किसी वनस्पति-शास्त्री से बात नहीं की थी। मैंने उसे मनोहर पाया। मैं सचमुच अपनी कुरसी के किनारे पर बैठ कर बड़े ध्यान से उसकी बातें सुनने लगा। वह [illegible] की घर के भीतर के उद्यानों की और भाँग के पौधे की बातें कर रहा था। उस ने तुच्छ से आलू के सम्बन्ध में मुझे आश्चर्य-जनक बातें बताईं। मेरे अपने घर में भी एक छोटी सी वाटिका है—और उसने कृपा करके वाटिका-सम्बन्धी मेरी कई समस्याओं का समाधान बता दिया।

जैसे मैंने कहा, हम एक सहभोज में गए थे। वहाँ कम से कम एक दर्जन अतिथि और भी थे परन्तु मैं सौजन्य के सभी नियमों को भङ्ग करके, शेष सब की उपेक्षा करके, केवल वनस्पति-शास्त्री से ही बैठो बातें करता रहा।

आधी रात हुई। मैं प्रत्येक से नमस्ते कह कर विदा हुआ। वनस्पति शास्त्री ने तब हमारे आतिथ्यदाता से मेरी बड़ी प्रशंसा की। उसने मुझे "अतीव उत्तेजक" बताया। मैं ऐसा हूँ, मैं वैसा हूँ, और अन्त में उसने कहा कि "मैं बड़ा ही मनोरञ्जक वार्तालाप करने वाला हूँ।

मनोरञ्जक वार्तालाप करने वाला! मैं? क्यों, मैं तो कुछ बोला ही न था। यदि मैं कुछ कहना भी चाहता तो विषय को बदले बिना मैं कुछ न कह सकता क्योंकि मुझे वनस्पति-शास्त्र का उससे अधिक ज्ञान नहीं जितना मुझे पेंग्विन पक्षी की शरीर-रचना का है। परन्तु मैंने किया यह था—मैं दत्त चित्त होकर सुनता रहा था। मैं ध्यानपूर्वक इसलिए सुनता रहा था क्योंकि मैं सचमुच दिलचस्पी रखता था। और उसने इस बात को अनुभव किया। स्वभावतः ही इससे वह प्रसन्न हो गया। इस प्रकार ध्यानपूर्वक सुनना किसी मनुष्य की बड़ी से बड़ी प्रशंसा है। स्ट्रेंजर्स इन लव में जैक वुडफोर्ड ने लिखा है, बहुत थोड़े मनुष्य ऐसे हैं जिनकी बातों को दत्त चित्त होकर सुना जाय और फिर इस प्रकार की गई अप्रकट चाटुकारी का उन पर प्रभाव न पड़े। उसकी बातों को एकाग्रता के साथ सुनने के अतिरिक्त मैंने कुछ और भी किया। मैंने उसका हार्दिक अनुमोदन और मुक्त-कण्ठ से प्रशंसा की।

मैंने उसे कहा, मुझे आप के वार्तालाप से बड़ी ही प्रसन्नता और शिक्षा प्राप्त हुई है—और हुई भी थी। मैंने उसे कहा कि मैं चाहता हूँ कि आपका ज्ञान मेरे पास होता—और मैं सचमुच चाहता हूँ। मैंने उसे कहा कि मैं आपके साथ खेतों में घूमना चाहता हूँ—और मैं सचमुच चाहता हूँ। मैंने उसे कहा कि मैं आप से एक बार फिर

अवश्य मिलूँगा—और मैं अवश्य मिलूँगा।

मेरी इन बातों से ही वह मुझे एक अच्छा वार्तालाप करने वाला समझने लगा, जब कि वास्तव में, मैं उसे केवल अनुरागपूर्वक सुनता और बातें करने के लिए प्रोत्साहित करता रहा था।

सफल व्यापारिक भेंट का क्या रहस्य, क्या भेद है? सुभग विद्वान्, चार्ल्स व० इलियट, के मतानुसार, "सफल व्यापारिक संसर्ग के विषय में कोई रहस्य नहीं है।...जो मनुष्य आप से बात कर रहा है उसको एकाग्रता के साथ सुनना बड़े महत्त्व की बात है। इसके समान चापलूसी करने वाली कोई दूसरी बात नहीं।"

यह बात स्वतः प्रत्यक्ष है, है या नहीं? इसे मालूम करने के लिए आप को चार वर्ष कालेज में पढ़ने की आवश्यकता नहीं। तो भी मैं और आप ऐसे व्यापारियों को जानते हैं जो दूकान के लिए बड़ा महँगा स्थान किराये पर लेते हैं, माल बड़ी किफायत से खरीदते हैं, दूकान की खिड़कियों को बड़े मनोहर ढँग से सजाते हैं, विज्ञापन पर सैंकड़ों डालर खर्च करते हैं, परन्तु ऐसे क्लार्क और सेल्समैन नौकर रखते हैं जिन को अच्छा श्रोता बनने की बुद्धि नहीं—ऐसे बुद्धी जो बात करते हुए ग्राहकों को बीच में रोक देते हैं, उनकी बात काटते हैं, उन्हें चिढ़ा देते हैं, और उन्हें धक्के मार कर दूकान से बाहर भेजने के सिवा और सब कुछ करते हैं।

उदाहरणार्थ, ज० स० वूटन के अनुभव को लीजिए। उस ने यह कहानी मेरी एक क्लास में सुनाई थी। उसने समुद्र के निकट न्यू यार्क के उद्योगी नगर के डीपार्टमेण्ट-स्टोर से एक सूट खरीदा। सूट निराशाजनक सिद्ध हुआ। कोट का रंग रगड़ से निकल कर उसकी कमीज के कालर को रँगता था।

वह सूट लेकर वापस उसी दूकान पर पहुँचा, और जिस सेल्समैन ने यह सूट दिया था उसे अपनी सारी कथा सुनाई। मेरे मुँह से निकल गया कि उसने अपनी कथा "सुनाई।" मुझे क्षमा कीजिए, यह अतिशयोक्ति है। बात असल में यों है कि उसने अपनी कथा सुनाने की चेष्टा की। परन्तु वह सुना न सका। उसे बीच में ही रोक दिया गया। सेल्समैन ने फड़क कर उत्तर दिया, "हम ऐसे सहस्रों सूट बेच चुके हैं। आप की ही पहली शिकायत आई है।"

उसके शब्दों ने यही कहा, और उसके कहने का ढग इस से भी बुरा था। उस के झगड़ालू स्वर से टपक रहा था, "तुम झूठ बोल रहे हो। मैं समझता हूँ, तुम हम पर बोझ डालना चाहते हो। अच्छा, मैं तुम्हें दो एक वस्तुएँ दिखाता हूँ।"

यह वाद-विवाद बड़े ज़ोर से चल रहा था कि एक दूसरा सेल्समैन बीच में

आ चुका। वह बोला "रगड़ खाने से सभी काले सूट पहले पहल थोड़ा रंग दिया ही करते हैं। इस का कोई उपाय नहीं। इन सस्ते सूटों का यही हाल है। यह रंग में दोष है।

श्री वूल्टन ने अपनी कहानी सुनाते हुए कहा 'इस समय तक मुझे काफ़ी क्रोध आ चुका था। पहले सेल्समैन ने मेरी ईमानदारी पर संदेह किया। दूसरे ने संकेत किया कि मैंने घटिया दरजे की चीज़ ख़रीदी है। क्रोध से मैं खौलने लगा। मैं उन्हें कहने को ही था कि यह लो अपना सूट और भाड़ में जाओ परन्तु उसी समय दूकान का मुखिया घूमता हुआ उधर आ निकला। वह अपने काम में चतुर था। उसने मेरा भाव बिल्कुल बदल दिया। उस ने क्रुद्ध मनुष्य को बदल कर एक सन्तुष्ट ग्राहक बना लिया। उसने यह कैसे किया ? तीन बातों से—

पहले उसने मेरी सारी कथा आदि से अन्त तक बिना एक शब्द कहे बिल्कुल ध्यानपूर्वक सुनी।

'दूसरे, जब मैं अपनी कथा सुना चुका और सेल्समैनों ने फिर अपने विचार प्रकट करना आरम्भ किया तो वह मेरे दृष्टिकोण से उनके साथ बहस करने लगा। न केवल उसने यही बताया कि मेरे कालर को सूट से रंग लगा है वरन् उसने अनुरोध किया कि इस दूकान से कोई भी ऐसी वस्तु न बेची जाया करे जो ग्राहक का पूर्ण सन्तोष नहीं करती।

'तीसरे, उसने स्वीकार किया कि उसे ख़राबी का कारण मालूम नहीं और बहुत सरलता से मुझे कहा, 'आप क्या चाहते हैं कि मैं सूट को क्या कर दूँ। जो कुछ भी आप कहेंगे मैं वही कर दूँगा।

'इससे कुछ ही मिनट पहले मैं उन्हें कहने को तैयार था कि अपना कम्बख़्त सूट अपने पास ही रक्खो। परन्तु अब मैंने उत्तर दिया 'मैं केवल आपका परामर्श चाहता हूँ। मैं जानना चाहता हूँ कि इसका रंग सदा ही इसी तरह मेरे कपड़ों को लगता रहेगा या कुछ काल उपरान्त बन्द हो जायगा, और इसका क्या उपाय करना चाहिए।

उसने प्रस्ताव किया कि मैं एक सप्ताह और इस सूट को पहन कर देखूँ। उसने वचन दिया कि यदि यह सन्तोषजनक न हुआ तो इसे हमारे पास ले आइए, हम उसके बदले कोई दूसरा दे देंगे। हम खेद है कि हमारे कारण आपको इतना कष्ट हुआ।

'मैं सन्तुष्ट होकर दूकान से बाहर आया सप्ताह के अन्त में सूट बिल्कुल

ठीक हो गया, और उस दूकान में मेरा पूरा-पूरा विश्वास बना रहा।"

इसलिए कोई आश्चर्य की बात नहीं कि वह प्रबंधक दूकान का मुखिया था, और, उसके सहायक, मैं कहने को था, आजीवन क्लार्क ही बने रहेंगे। नहीं, सम्भवतः उन्हें क्लार्क के पद से भी गिरा कर माल बाँधने वाले विभागमें भेज दिया जायगा, जहाँ वे कभी ग्राहकों के संसर्ग में नहीं आयेंगे।

धैर्य और सहानुभूति के साथ ध्यानपूर्वक सुनने वाले के सामने पुराना ठोकरें मारने वाला और प्रचण्ड समालोचक भी बहुधा नरम पड़कर अधीन हो जाता है—ऐसे श्रोता के सामने जो चिड़चिड़े छिद्रान्वेषी के सामने उस समय चुप रहता है जब वह फनियर साँप की भाँति अपनी बातों का प्रसार करता हुआ अपने भीतर से विष वमन कर रहा होता है। उदाहरण सुनिये। कुछ वर्ष हुए न्यूयार्क-टेलिफोन कम्पनी को एक बड़े ही दुष्ट ग्राहक से वास्ता पड़ा। वह बहुत तंग करता था। क्रोध से बड़े बड़े शब्द कहता था। वह फोन को जड़ से चीर डालने की धमकी देता था। वह खर्च देने से इन्कार करता था। वह सवाद-पत्रों में चिट्ठियाँ लिखता था। उसने सार्वजनिक सेवा-सभा में अगणित शिकायतें कीं और टेलिफोन कम्पनी के विरुद्ध कई अभियोग चला दिये।

अन्त को, कम्पनी का एक बहुत ही चतुर कर्मचारी उस उपद्रवी से मिलने भेजा गया। उस कलहकारी मनुष्य ने निन्दा के ढेर लगा दिए। परन्तु कर्मचारी शान्तिपूर्वक सुनता रहा। उसने उस के उत्तर में केवल 'हाँ' ही कहा और उस की शिकायत के साथ सहानुभूति प्रकट की।

उस कर्मचारी ने ग्रन्थकार की एक क्लास में अपना अनुभव सुनाते हुए कहा, "वह बड़े क्रोध में बोलता रहा और मैं लगभग तीन घंटे तक उसे सुनता रहा। तब मैं एक बार फिर उसके पास गया और उसकी और भी बातें सुनीं। मैंने उस से चार बार भेंट की, और चौथी भेंट समाप्त होने के पूर्व ही मैं उस की चलाई हुई एक संस्था का सदस्य हो चुका था। उसने उस संस्था का नाम रखा 'टेलिफोन के ग्राहकों की संरक्षिका सभा।' मैं अब तक भी इस सभा का सदस्य हूँ। और जहाँ तक मुझे मालूम है, श्री०-के अतिरिक्त आज संसार में अकेला मैं ही उस का सदस्य हूँ।

इन भेंटों में जो भी शिकायतें उस ने कीं मैंने उन सब को सुना और उस के साथ सहानुभूति प्रकट की। इस के पहले कभी किसी टेलीफोन के कर्मचारी ने उस के साथ इस प्रकार बात-चीत न की थी। वह प्रायः मेरा मित्र ही बन गया। जिस यत के लिए मैं उस से मिलने गया था उस का निर्देश तक न पहली भेंट में,

न दूसरी में और न तीसरी में ही किया गया, परन्तु चौथी भेंट में मैंने सारे मामले को बिल्कुल समाप्त कर दिया। उस ने सब बिलों का रुपया पूरा-पूरा दे दिया और टेलीफ़ोन कम्पनी के विरुद्ध की हुई सभी शिकायतों को वापस ले लिया। यह बात उस ने पहले कभी नहीं की थी।

निस्सन्देह श्री—अपने को पाप के विरुद्ध संग्राम करने वाला एक पुण्यात्मा समझता था जो निर्दय कम्पनी को जनता का रक्तशोषण करने से रोकता था। परन्तु वास्तव में वह जो चीज़ चाहता था वह थी महत्त्व की भावना। वह महत्त्व की भावना उसने पहले ठोकरें मार कर और शिकायतें करके प्राप्त की। परन्तु ज्यों ही उसे यह महत्त्व-भावना कम्पनी के प्रतिनिधि से मिली उस की कल्पित शिकायतें सब कुहरे की भाँति उड़ गईं।

कई वर्ष हुए एक दिन डट्मर वूलन कंपनी के संस्थापक जूलियन फ़ डट्मर के कार्यालय में एक क्रोध से भरा हुआ ग्राहक प्रविष्ट हुआ। यह कंपनी पीछे से संसार में ऊनी कपड़े की सब से बड़ी डिस्ट्रीब्यूटर बन गयी थी।

श्री डट्मर ने मुझे बताया इस मनुष्य से हमें पन्द्रह डालर लेने थे। ग्राहक इस से इन्कार करता था। परन्तु हम जानते थे कि यह गलती पर है। इसलिए हमारे जमा-खाता विभाग उस से रुपया लेने का आग्रह करता था। हमारे मुनीम की कई चिट्ठियाँ पहुँचने पर उसने झटपट असबाब बाँधा और शिकागो चला आया। यहाँ मेरे कार्यालय में आ कर उस ने मुझे कहा कि मैं न केवल आप का बिल ही न दूँगा बल्कि मैं कभी डट्मर वूलन कम्पनी से एक पैसे का भी माल न खरीदूँगा।

जो कुछ उसे कहना था मैं वह सब ध्यानपूर्वक सुनता रहा। मेरे मन में उसे बीच में रोकने की कई बार इच्छा होती थी परन्तु मैंने अनुभव किया कि यह नीति अच्छी नहीं होगी। इसलिए मैंने उसे हृदय की भड़ास निकाल लेने दी। जब उस का बड़बड़ाना कुछ कम हुआ और उस के चित्त की अवस्था इस योग्य हुई कि यह कुछ ग्रहण कर सके तो मैंने शान्ति से कहा इस के विषय में बताने के लिए आप ने जो शिकागो आने का कष्ट किया है उस के लिए मैं आप को धन्यवाद देना चाहता हूँ। आप ने मुझ पर बड़ी कृपा की है क्योंकि यदि हमारे मुनीम ने आप को चिढ़ाया है तो हो सकता है कि वह दूसरे अच्छे ग्राहकों को भी चिढ़ाये और यह बात और भी बुरी होगी। विश्वास कीजिए जितना आप बताने के लिए उत्सुक हैं उस से कहीं अधिक मैं सुनने के लिए हूँ।'

"उसे कभी आशा ही न थी कि मैं ऐसी बात कहूँगा। मैं समझता हूँ कि उस का उत्साह थोड़ा भंग हो गया, क्योंकि वह मुझे एक-दो बातें बताने आया था, परन्तु यहाँ मैं उसके साथ झगड़ने के बजाय उसको धन्यवाद दे रहा था। मैंने उसे विश्वास दिलाया कि हम आप की तरफ लिखे हुए पन्द्रह डालर अपनी बहियोंमें से काट डालेंगे और उन्हें भूल जायेंगे, क्योंकि आप बड़े सावधान मनुष्य हैं और आप को केवल एक ही हिसाब देखना पड़ता है, जब कि हमारे मुनीमों को हज़ारों हिसाबों की देखभाल करनी पड़ती है। इसलिए हमारी अपेक्षा आप से भूल होनेकी सम्भावना कम है।

"मैंने उसे कहा कि मैं समझता हूँ कि आप को कैसा बुरा लगता होगा, और, यदि मैं आप की जगह होता तो मैं भी निःसंदेह आप ही की तरह अनुभव करता। क्योंकि आप अब आगे हम से माल नहीं खरीदेंगे, इसलिए मैं दूसरी कम्पनियों की सिफारश कर देता हूँ।

"भूतकाल में जब कभी वह शिकागो आता था तो सामान्यतः हम इकट्ठे भोजन किया करते थे। इसलिए मैंने उसे आज भोजन के लिए निमन्त्रण दिया। उसने अनिच्छापूर्वक उसे स्वीकार कर लिया, परन्तु जब हम कार्यालय में वापस आए, तो उसने हमें पहले से भी अधिक माल का ऑर्डर दे दिया। जब वह घर वापस गया तो उसके चित्त की अवस्था नरम हो चुकी थी, और, जैसा उचित व्यवहार हमने उसके साथ किया था वैसा ही उचित व्यवहार हमारे साथ करने की इच्छा से, उसने अपने बिलों की पड़ताल की। वहाँ उसे एक बिल ऐसा मिल गया जो भूल से कहीं इधर उधर रक्खा गया था। उस ने क्षमा प्रार्थना करते हुए पन्द्रह डालर का चेक भेज दिया।

"बाद को जब उस के यहाँ एक पुत्र उत्पन्न हुआ, तो उसने उसका नाम वही रक्खा जो डटमर का बीच का नाम था, और वह बाईस वर्ष बाद अपनी मृत्यु तक हमारी दूकान का मित्र और ग्राहक बना रहा।"

कई वर्ष हुए, हॉलैण्ड से आया हुआ एक दरिद्र लड़का स्कूल के समय के बाद पचास सेंट साप्ताहिक पर एक नानबाई की दूकान की खिड़कियाँ धोया करता था। उस के घर वाले इतने निर्धन थे कि वह रोज सवेरे एक टोकरी लेकर बाज़ार में जाता और जहाँ कोयले के छकड़ों ने कोयला दिया होता, वहाँ गन्दी नाली में से कोयले के गिरे हुए टुकड़े उठा कर इकट्ठे करता। उस लड़के, एडवर्ड बोक, ने अपने जीवन में कभी छः वर्ष से अधिक स्कूली शिक्षा नहीं पाई थी, तो भी अन्ततः उस ने अपने को अमेरिका की पत्र संपादन-कला के इतिहास में एक अतीव सफल

संपादक बना लिया। उस ने यह कैसे किया ? यह एक लम्बी कथा है, परन्तु उसने आरम्भ कैसे किया यह संक्षेप में बताया जा सकता है। जिन सिद्धान्तों का इस अध्याय में समर्थन किया गया है उन्हीं के प्रयोग से उसे आरम्भ में सुविधा मिली।

तेरह वर्ष की आयु में उस ने स्कूल छोड़ दिया और छः डालर तथा पच्चीस सेंट साप्ताहिक पर वेस्टर्न यूनियन का चपरासी बन गया। परन्तु उस ने एक क्षण के लिए भी शिक्षा का विचार नहीं छोड़ा। इस के बजाय, उसने अपने को शिक्षा देना आरम्भ किया। उसे जो गाड़ी का भाड़ा मिलता था उसे वह बचा लेता था और लंच नहीं करता था। इस प्रकार जब उस के पास पर्याप्त धन हो गया तो उस ने अमेरिकन आत्मकथाओं का एक विश्वकोष खरीद लिया। इस के बाद उस ने एक अश्रुतपूर्व काम कर दिखाया। उस ने प्रसिद्ध पुरुषों के जीवन-चरित पढ़ने के बाद उन से कहा कि अपनी कुमारावस्था के विषय में कुछ अधिक बातें बताने की कृपा कीजिए। यह बड़ा अच्छा श्रोता था। उस ने पुरुषों को अपने विषय में बात चीत करने के लिये उत्साहित किया। उस ने जनरल जेम्स ए. गारफील्ड को जो उस समय राष्ट्रपति बनने के यत्न में था लिखा कि क्या यह ठीक है कि आप लड़कपन में नहर पर नाव को खींचने का काम किया करते थे और गारफील्ड ने उसे उत्तर दिया।

उस ने जनरल ग्रान्ट को चिट्ठी लिख कर एक लड़ाई का हाल पूछा इस पर ग्रान्ट ने उस के लिए एक नक्शा तैयार किया और इस चौदह वर्ष के लड़के को भोजन के लिए बुला कर उस के साथ बात-चीत की।

उस ने इमर्सन को लिखा और उसे अपने विषय में बातें करने के लिए प्रोत्साहित किया। यह वेस्टर्न यूनियन का दूत शीघ्र ही राष्ट्र के अनेक प्रसिद्ध लोगों के साथ—इमर्सन, फिलिप्स ब्रुक्स, ऑलीवर वण्डल होम्स, लॉङ्फैलो श्रीमती अब्राहम लिंकन, लुइसा मे आलकॉट, जनरल शर्मन और जफर्सन डेविस के साथ—पत्रव्यवहार करने लगा।

उसने न केवल इन विख्यात लोगों से साथ पत्र व्यवहार ही किया परन्तु ज्यों ही उसे छुट्टी मिलती यह उन के घर उन्हें मिलने चला जाता और वे उसका सहर्ष स्वागत करते। इस अनुभव ने उस में वह आत्म विश्वास भर दिया जो बड़ा ही अमूल्य था। इन स्त्री पुरुषों ने उस में ऐसी कल्पना एवं महत्वाकांक्षा उत्तेजित कर दी कि जिस ने उस के जीवन को बिल्कुल बदल दिया। और यह सब मैं यहाँ एक बार फिर कहता हूँ, बिल्कुल उन सिद्धान्तों के प्रयोग से संभव हो सका जिन पर,

हम यहाँ विचार कर रहे हैं।

आईज़क फ० मार्कोसन ने, जो संसार में यशस्वी लोगों से साक्षात्कार (इण्टरव्यू) करने वालों में समवत. प्रधान है, बताया कि अनेक लोग अनुकूल संस्कार डालने में इसलिए असफल रह जाते हैं क्योंकि वे दत्तचित्त होकर नहीं सुनते। "वे आगे क्या कहने जा रहे हैं इसकी चिन्ता में इतना डूब जाते हैं कि वे अपने कान खुले नहीं रखते। बड़े आदमियों ने मुझे बताया है कि वे अच्छी बातें करने वालों की अपेक्षा अच्छे सुनने वालों को अधिक पसन्द करते हैं, परन्तु ध्यानपूर्वक सुनने की योग्यता प्रायः किसी भी दूसरे अच्छे गुणसे दुर्लभ प्रतीत होती है।"

अच्छे श्रोता की कामना न केवल बड़े आदमी ही करते हैं, वरन् साधारण लोग भी। रीडर्स डायजेस्ट नामक पत्र ने एक बार लिखा था, "अनेक लोग डाक्टर को बुला लेते हैं, जबकि उन्हें श्रोताओं की आवश्यकता होती है।"

अमेरिका के गृह-युद्ध के घोर सकट के दिनों में, लिङ्कन ने स्प्रिङ्गफील्ड में अपने एक मित्र को पत्र लिख कर वाशिङ्गटन नगर में बुलाया। लिङ्कन ने कहा मुझे आप के साथ कुछ समस्याओं पर विचार करना है। पुराना पड़ोसी राष्ट्रपति लिङ्कन के आवास, व्हाइट हाउस में पहुँचा, और लिङ्कन दासों की मुक्ति की घोषणा को उचित सिद्ध करने के लिए उसे घटों बातें सुनाता रहा। लिङ्कन ने ऐसी चेष्टा के पक्ष और विपक्ष में सब युक्तियाँ दीं, तब चिट्ठियाँ और समाचार-पत्रों के लेख पढ़कर सुनाये, जिन में से कुछ में तो दासों को स्वतन्त्र न करने के लिए और कुछ में इस डर से कि वह उनको मुक्त करने जा रहा है उसकी निन्दा की गई थी। घटों बातें करने के बाद लिङ्कन ने अपने पुराने पड़ोसी के साथ हाथ मिलाया, विदा की, और उस की सम्मती पूछे बिना ही उसे स्प्रिङ्गफील्ड वापस भेज दिया। लिङ्कन सारा समय आप ही बोलता रहा था। ऐसा जान पड़ता है, इस से उसे बात स्पष्ट समझ में आ गई। पुराने मित्र ने कहा, "वार्तालाप के बाद वह अपने को अधिक शांत अनुभव करने लगा।" लिङ्कन को उपदेश की आवश्यकता न थी। वह तो केवल एक मित्रोचित, सहानुभूति-पूर्ण श्रोता चाहता था जिसे सारी बात सुना कर वह अपने मन का भार हल्का कर सके। जब हम कष्ट में होते हैं तो हम सब यही चाहते हैं। केवल यही बात बहुधा चिढ़ा हुआ ग्राहक, और असन्तुष्ट नौकर या चोट खाया हुआ मित्र चाहा करता है।

यदि आप वह ढंग जानना चाहते हैं जिस से लोग आप से दूर भागें और पीठ पीछे आप पर हँसें वरन् घृणा तक करें, तो यह एक नोख है—देर तक किसी की बात

ही न सुनो। निरन्तर अपने विषय में ही बातें करते रहो। यदि आप के मन में कोई विचार आता है जब कि दूसरा मनुष्य बात कर रहा है, तो उस के वाक्य समाप्त करने के पूर्व ही बीच में बोलने लग जाओ। उसकी व्यर्थ बक बक को सुनने में अपना समय क्यों नष्ट करते हो? उसके मुख से अभी आधा ही वाक्य निकला हो कि उसे बीच में ही रोक दो।

क्या आप इस प्रकार के लोगों को जानते हैं? दुर्भाग्य से मैं जानता हूँ और इस में आश्चर्य की बात यह है कि उन में से कई एक अपने को मिलनसार समझते हैं।

वे *आप-खाऊ* हैं इससे बढ़कर और *कुछ नहीं—ऐसे आप-खाऊ* जो अहंता के नशे में चकचोर हैं, जो अपने ही महत्त्वभाव के मद से बदमस्त हैं।

जो मनुष्य केवल अपने ही विषय में बातें करता है वह केवल अपने विषय में ही सोचता है। और कोलम्बिया विश्वविद्यालय के प्रधान, डाक्टर निकलस मरे बटलर के शब्दों में 'जो मनुष्य केवल अपने विषय में ही सोचता है, वह निराशा-जनक रूप से अशिक्षित है।' डाक्टर बटलर कहता है 'वह सुशिक्षित नहीं, चाहे उसने कितनी ही शिक्षा क्यों न पाई हो।'

इसलिए यदि आप अच्छे वार्तालाप करनेवाले बनना चाहते हैं, तो ध्यान पूर्वक सुनने वाले बनिए। इसी बात को श्रीमती चार्ल्स नॉर्दम ली इस प्रकार कहती हैं 'दिलचस्प होना चाहते हो तो दूसरों में दिलचस्पी लेने वाले बनो।' ऐसे प्रश्न पूछिए जिनका उत्तर देने में दूसरे को आनन्द आए। उसे उस के अपने विषय में और उस के गुणों के विषय में बातें करने के लिये प्रोत्साहित कीजिए।

स्मरण रहे कि जिस मनुष्य से आप बातें कर रहे हैं वह जितना आप में और आप की समस्याओं में दिलचस्पी रखता है उस से सैंकड़ों गुना अधिक अपने में अपने प्रयोजनों में और अपनी समस्याओं में दिलचस्पी रखता है। उसे जितनी अपनी दन्त-पीड़ा की चिन्ता है उतनी चीन के दुष्काल की नहीं जिसमें लाखों मनुष्य मरते हैं। उसे अपने गर्दन के फोड़े में जितनी दिलचस्पी है उतनी अफ्रीका के चालीस भूकम्पों में भी नहीं। जब अगली बार आप वार्तालाप आरम्भ करें तो इस बात पर विचार कर लें।

अत यदि आप लोगों के प्यारे बनना चाहते हैं, तो नियम न० ४ यह है—

अच्छा श्रोता बनिये। दूसरों को उनके अपने विषय में बात करने के लिए प्रोत्साहन कीजिए।

पाँचवा अध्याय

अपने में लोगों की दिलचस्पी पैदा करने की रीति

जो भी व्यक्ति राष्ट्रपति थियोडोर रूज़वेल्ट को ऑयस्टर उपसागर में मिलने जाता था वह उस के ज्ञान के विस्तार और विविधता से चकित रह जाता था। गेमेलियल ब्रडफोर्ड ने लिखा था, "चाहे वह ग्वाला हो, चाहे चाबुक सवार हो, चाहे न्यूयार्क का राजनीतिज्ञ हो और चाहे कूटनीति-निपुण हो, रूज़वेल्ट जानता था कि उससे क्या कहना चाहिए।" और वह यह कैसे करता था? उत्तर सरल है। जब रूज़वेल्ट को किसी मिलने वाले के आने की आशा होती तो वह उस से पहली रात देर तक बैठ कर वह विषय पढ़ता रहता जिस में वह जानता था कि उसका अतिथि विशेष रूप से दिलचस्पी रखता है।

कारण यह कि रूज़वेल्ट जानता था, जैसा कि सब नेता जानते हैं, कि मनुष्य के हृदय में पहुँचने का राजमार्ग उससे उन चीज़ों के बारे में बातें करना है जिनको वह सबसे अधिक मूल्यवान समझता है।

प्रफुल्ल-चित्त विलियम ल्योन फ़ॅल्प्स ने, जो पहले येल में साहित्य का प्राध्यापक था, प्रारम्भिक जीवन में ही यह पाठ सीख लिया था।

विलियम ल्योन फ़ॅल्प्स अपने मानव प्रकृति पर निबन्धमें लिखता है, "जब मैं आठ वर्ष का था और अपनी मौसी से उस के घर स्ट्रटफोर्ड में मिलने गया था, तो एक दिन साँझ को एक अधेड़ उम्र का मनुष्य आया, और मौसी के साथ थोड़ी देर शिष्टता-पूर्वक लड़ने के बाद, उस ने मेरी ओर ध्यान दिया। उस समय, मुझे नावों के विषय में बड़ा कौतूहल था। आगन्तुक ने इस विषय पर इस प्रकार

विचार प्रकट किए कि वे मुझे विशेष रूप से मनोरंजक जान पड़े। जब वह चला गया, मैंने उसकी प्रशंसा की। कैसा अच्छा मनुष्य है! नावों में कितनी अधिक दिलचस्पी रखता है! मेरी मौसी ने मुझे बताया कि वह न्यूयार्क का वकील था और नावों की कुछ भी परवा नहीं करता—इस विषय में थोड़ी भी दिलचस्पी नहीं रखता। 'परन्तु तब वह सारा समय नावों के विषय में क्यों बातें करता रहा ?'

'क्यों कि वह एक सज्जन है। उसने देखा कि तुम नावों में अनुराग रखते हो इसलिए वह उन चीज़ों के विषय में बातें करता रहा जिन में वह जानता था तुमको अनुराग है और जो तुम्हें अच्छी लगेंगी। उसने अपने को प्रिय बनाया।" विलियम ल्योन फैल्प्स कहता है मैंने अपनी मौसी की बात कभी नहीं भुलाई।'

जिस समय मैं यह अध्याय लिख रहा हूँ मेरे सामने एडवर्ड ल. चालिफ की जो बाय-स्काउट-काम में बहुत भाग लेता है एक चिट्ठी धरी है।

श्री चालिफ लिखता है एक दिन मैंने देखा मुझे एक अनुग्रह की आवश्यकता है। यूरोप में एक बड़ी स्काउट जम्बूरी होने जा रही थी और मैं चाहता था कि अमेरिका के एक सब से बड़े कारपोरेशन (संघ) का प्रधान मेरे एक लड़के को यात्रा का सारा व्यय दे दे।

सौभाग्य से उसे मिलने जाने से कुछ ही समय पूर्व मैंने सुना कि उस ने दस लाख डालर का एक चैक किसी के नाम दिया था। चैक का रुपया दे देने के उपरान्त जब बैंक ने उस को रद्दी करके उसके पास लौटा दिया था तो उसने इसे चौखट में लगवा कर रख छोड़ा है।

'इसलिए उस के कार्यालय में पैर रखते ही पहला काम मैंने यह किया कि मैंने उससे चैक दिखाने को कहा। दस लाख डॉलर का चैक! मैंने उससे कहा कि मुझे नहीं मालूम था कि आज तक किसी ने ऐसा चैक लिखा है और कि मैं अपने लड़कों को बताना चाहता हूँ कि मैंने वस्तुतः दस लाख डालर का चैक देखा है। उस ने बड़ी प्रसन्नता से मुझे वह दिखला दिया। मैंने इस की प्रशंसा की और कहा कि मुझे विस्तार के साथ बताइए कि यह किस प्रकार प्राप्त हुआ।'

आपने ध्यान दिया कि श्री चालिफ ने बाय-स्काउटों या यूरोप में जम्बूरी या वह स्वयं क्या चाहता है इनमें से किसी भी बात को लेकर वार्तालाप आरम्भ नहीं किया! उसने उस विषय पर बात की जिस में दूसरा मनुष्य दिलचस्पी रखता था। परिणाम यह हुआ—

जिस मनुष्य से मैं भेंट कर रहा था उसने तत्काल कहा—'अरे' सुनिए तो

आप किस काम से मुझे मिलने आए थे ? ' मैंने उसे बता दिया।

श्री० चालिफ कहते हैं, " मेरे आश्चर्य की कोई सीमा न रही, जब उस ने मुझे न केवल वही जो मैंने माँगा था, वरन् उस से भी बहुत कुछ अधिक तुरन्त दे दिया। मैंने उसे केवल एक लड़का यूरोप भेजने को कहा था, परन्तु उसने मेरे और पाँच लड़कों को भी भेजा, मुझे एक सहस्र डालर की हुँडी देदी और हमें यूरप में सात सप्ताह ठहरने को कह दिया। उस ने मुझे अपनी ब्राँचों के मेनेजरों के नाम परिचयपत्र भी दिए ताकि वे हमारी सेवा करें, और वह स्वयं हमें पैरिस में मिला और उस ने हमें नगर दिखलाया। तब से, वह कई दरिद्र माता-पिता के लड़कोंको काम दे चुका है, और अब तक भी हमारे समूह में खूब काम करता है।

" तो भी मैं जानता हूँ कि यदि मैंने पता न लगा लिया होता कि उसका अनुराग किस बात में है, और उसे पहले गरम न कर लिया होता, तो उसको मनाना इस से दशांश भी सहल न होता। "

क्या व्यापार में प्रयोग के लिए यह एक अनमोल गुर है ? आइए देखें। न्यूयार्क में नानबाई की एक बहुत उच्चकोटि की फर्म, डुवनॉय एण्ड सन्स, के श्री. हैनरी जी. डुवनॉय को लीजिए।

श्री० डुवनॉय ने न्यूयार्क के एक विशेष होटल के पास डबल रोटी बेचने का उद्योग किया था। वह चार वर्ष तक प्रति सप्ताह मैनेजर के पास जाता रहा था। वह उन सामाजिक कामों में सम्मिलित होता था जिन में मैनेजर जाता था। वरन् काम लेने के लिए वह उसी होटल में कमरे लेकर रहता भी रहा। परन्तु उसे सफलता नहीं हुई।

श्री० डुवनॉय कहता है, " तब, मानवी सबधों का अध्ययन करने के बाद, मैंने अपनी कार्य-प्रणाली को बदल डालने का निश्चय किया। मैंने वह बात मालूम करने का निश्चय किया जिसमें इस मनुष्य को अनुराग हो-जिसके लिए उसमें उत्साह हो।

"मैंने मालूम किया कि उसका सबध होटल ग्रीटर्स ऑव अमेरिका अर्थात् 'अमेरिका के भोजनालय-अभिवादक' नाम की एक होटल वालों की सभा के साथ है। उसका केवल सबध ही नहीं, वरन् उसके उमड़ते हुए उत्साह ने उसे उस संस्था का प्रधान, और साथ ही अन्तर्राष्ट्रीय अभिवादकों का प्रधान बना दिया है। उस संस्था की सभाएँ चाहे कहीं भी हों, वह वहाँ अवश्य पहुँचता है, चाहे उसे पर्वतों पर से उड़ कर और मरुस्थलों या सागरों को पार करके ही क्यों न जाना पड़े।

इसलिए जब मैं दूसरे दिन उससे मिला तो मैंने इन अभिवादनों के संबंध में बातें करना आरम्भ किया। मुझे कैसी अपूर्व सफलता मिली! उस पर कैसा विलक्षण प्रभाव पड़ा! वह मेरे साथ कोई आध घंटा तक बातें करता रहा। उसका स्वर उत्साह से थरथरा रहा था। मुझे स्पष्ट दीख रहा था कि यह उसका उसका प्रिय विषय है। उसमें उसे प्रगाढ़ अनुराग है।

' इस बीच में मैं डबल रोटी के संबंध में कुछ नहीं बोला। परन्तु इसके थोड़े दिन बाद, उसके होटल के भण्डारी ने मुझे फोन की कि रोटियों के नमूने और मूल्यों की सूची लेकर आइए।

' भण्डारी ने मुझे कहा पता नहीं आपने उस बुड्ढे को क्या कर दिया है। परन्तु वह निश्चय ही आपके हाथ में बिक गया है!"

"देखा! मैं चार वर्ष तक उसके कान में ढोल बजाता रहा था—उससे काम लेने का यत्न करता रहा था—और मैं अब तक भी उसके कान बजा रहा होता यदि मैंने अन्तत यह मालूम करने का यत्न न किया होता कि वह किस बात में अनुराग रखता है, और किस विषय में बातें कर के उसे आनन्द प्राप्त होता है।'

इसलिए, यदि आप लोगों के प्यारे बनना चाहते हैं, तो पाँचवाँ नियम है—

दूसरे मनुष्य की दिलचस्पी की बातें कीजिए।

छठा अध्याय

तुरन्त लोगों का प्यारा बनने की विधि

न्यु यार्क की तेतीसवीं स्ट्रीट और आठवें एवीन्यू के डाक-घर के सामने रजिस्टरी कराने वालों की एक पंक्ति लगी थी। मैं भी उस पंक्ति में खड़ा था। मैंने देखा कि रजिस्टरी क्लार्क अपने काम–लिफाफे तोलने, टिकट देने, रेजगारी निकालने, रसीदें देने–से, प्रति वर्ष वही नीरस चक्की पीसते रहने से, तंग आ रहा था। इसलिए मैंने अपने मन में कहा,-मैं यत्न करने लगा हूँ कि यह युवक मुझे पसन्द करे। यह बात प्रत्यक्ष है कि उसको अपना चाहने वाला बनाने के लिए, मुझे अपने विषय में नहीं वरन् उसके विषय में कोई मनोहर बात कहनी चाहिए। इसलिए मैंने अपने मन से पूछा, 'उसकी कौन सी चीज ऐसी है जिसकी मैं निष्कपटता से प्रशंसा कर सकता हूँ?' यह एक ऐसा प्रश्न है जिसका उत्तर देना, विशेषतः अपरिचितों के सम्बन्ध में, कभी कभी बड़ा कठिन होता है, परन्तु, इस दशा में, संयोग से यह काम सहज था। मैंने तुरन्त कोई ऐसी चीज देखी जिसकी मैं, खूब प्रशंसा कर सकता था।

जिस समय वह मेरा लिफाफा तोल रहा था, मैंने बड़े उत्साह के साथ कहा, "सच जानिए, मैं चाहता हूँ, मेरे सिर के बाल भी आप जैसे होते।"

यह सुन कर वह कुछ चौंका, उसका मुख मण्डल मुस्कराहट से चमकने लगा, और उसने ऊपर दृष्टि उठाई। वह विनीत भाव से बोला, "यह अब उतने अच्छे नहीं रहे जितने पहले हुआ करते थे।" मैंने उसे निश्चय कराया कि चाहे इन की पुरानी शोभा कुछ घट गई हो तो भी ये बड़े शानदार हैं। वह बहुत ही प्रसन्न हुआ। हम थोड़ी देर तक इसी प्रकार मनोहर बातचीत करते रहे, और उसने जो अन्तिम बात मुझे कही वह थी–"कई लोगों ने मेरे बालों की प्रशंसा की है।"

मैं शर्त लगा कर कह सकता हूँ कि उस दिन जब यह युवक डाक-घर से

बाहर निकला होगा तो उसका पैर भूमि पर नहीं पड़ता होगा। मैं शर्त लगाकर कह सकता हूँ कि उस दिन रात को घर जाकर उसने अपनी पत्नी से इसकी चर्चा अवश्य की होगी। मैं शर्त से कहता हूँ कि उसने दर्पण में देख कर अवश्य कहा होगा 'मेरे बाल बड़े सुन्दर हैं।

एक बार मैंने यही कहानी लोगों को सुनाई। बाद को एक मनुष्य ने मुझ से पूछा—"आप उससे क्या काम लेना चाहते थे?

मैं उससे कौन काम निकालने का यत्न कर रहा था!!! मैं उससे कौन काम निकालने का यत्न कर रहा था!!!

यदि हम इतने निन्द्य रूप से स्वार्थी हैं कि दूसरे व्यक्ति से बदले में कुछ निचोड़ने का यत्न किए बिना थोड़ी सी प्रसन्नता की किरणें नहीं बखेर सकते या उसकी थोड़ी सी प्रशंसा नहीं कर सकते—यदि हमारी आत्माएँ झाड़ियों के छोटे बेरों से बड़ी नहीं तो हमें विफल होना आवश्यक है और हम इसके पात्र हैं।

अरे हाँ मैं उस युवक से कुछ लेना चाहता था। मैं एक अमूल्य पदार्थ चाहता था। और वह मुझे मिल गया। मुझ में यह भाव आया कि मैंने उसके लिए ऐसा कुछ किया है जिसके बदले में वह मेरे लिए कुछ भी करने में समर्थ नहीं। यह एक ऐसा भाव है जो घटना हो चुकने के उपरान्त देर तक आपकी स्मृति में चमकता और गूँजता रहता है।

मानवी आचरण का एक बहुत ही महत्वपूर्ण नियम है। यदि हम उस नियम का पालन करेंगे तो हम प्रायः कभी कष्ट में नहीं पड़ेंगे। वास्तव में यदि उस नियम का पालन किया जाय तो हमें अगणित मित्र और स्थिर सुख प्राप्त होगा। परन्तु हम ज्यों ही उस नियम को तोड़ेंगे हम अनन्त कष्ट में जा पड़ेंगे। यह नियम यह है—सदा दूसरे व्यक्ति को महत्वपूर्ण अनुभव कराओ। जैसा कि हम पहले ही कह चुके हैं प्राध्यापक जॉन डीवे कहता है कि महत्वपूर्ण होने की अभिलाषा मानवप्रकृति की गम्भीरतम प्रेरणा है और प्राध्यापक विलियम जेम्स कहता है मानव प्रकृति में गम्भीरतम तत्त्व आदृत होने की आकांक्षा है। जैसा कि मैं पहले बता चुका हूँ यही प्रेरणा हमको पशुओं से पृथक् करती है। स्वयं सभ्यता का विकास इसी प्रेरणा के कारण हुआ है।

दार्शनिक लोग सहस्रों वर्ष तक मानवी सम्बन्धों के नियमों पर विचार करते रहे हैं और उस सारे मनन में से केवल एक महत्वपूर्ण उपदेश निकला है। यह नया नहीं यह उतना ही पुराना है जितना कि इतिहास। जरदुश्त ने तीन सहस्र

वर्ष हुए ईरान में अपने अग्नि-पूजकों को इस की शिक्षा दी थी। कनफ्यूशस ने चौबीस शताब्दियाँ बीतीं चीन में इसका प्रचार किया था। ताओ-वाद के प्रवर्तक लाओ त्से ने हन की उपत्यका में अपने शिष्यों को यह सिखाया था। बुद्ध ने ईसा से पाँच सौ वर्ष पूर्व पवित्र गङ्गा के तट पर इसका प्रचार किया था। हिन्दुओं के धर्म-ग्रन्थों ने उससे सहस्रों वर्ष पूर्व इसकी शिक्षा दी थी। ईसा ने एक विचार में इसका संक्षेप कर दिया था-सम्भवतः संसार में यह सबसे महत्त्वपूर्ण नियम है -"दूसरों के साथ वैसा ही व्यवहार करो जैसा तुम चाहते हो कि वे तुम्हारे साथ करें।"

आप उन लोगों से अपना अनुमोदन चाहते हैं जिनके संसर्ग में आप आते हैं। आप अपनी सच्ची योग्यता की क़दर चाहते हैं। आप यह अनुभव करना चाहते हैं कि आपके इस छोटे से संसार में आपका महत्त्व है। आप सस्ती कुटिल चापलूसी नहीं चाहते, परन्तु आप को निष्कपट गुणग्राहिता की अभिलाषा अवश्य है। आप चाहते हैं कि आप के मित्र एवं साथी, चार्ल्स श्वेब के शब्दों में, "हृदय से अनुमोदन और मुक्तकण्ठ से प्रशंसा करें।" यह हम सब चाहते हैं।

इसलिए, आइए हम इस सुनहले नियम का पालन करें, और दूसरों को वही दें जो हम चाहते हैं कि दूसरे हमें दें।

कैसे? कब? कहाँ? उत्तर है-सब समय, सब जगह।

उदाहरणार्थ, मैंने रेडियो नगर के जानकारी-क्लार्क से हेनरी सुवैन के कार्यालय का नम्बर पूछा। वह साफ़-सुथरी वर्दी पहने हुए था, और जिस ढंग से वह जानकारी वितरण करता था उस पर उसे अभिमान था। उसने साफ़ और स्पष्ट रूप से उत्तर दिया-"हेनरी सुवैन। (विराम) १८ वीं मञ्ज़िल। (विराम) कमरा १८१६।"

मैं १८ वीं मञ्ज़िल पर जाने के लिए एलीवेटर (ऊपर ले जाने वाली मशीन की ओर दौड़ा, तब रुक गया और वापस जाकर क्लार्क से बोला, "जिस सुन्दर ढंग से आपने मेरे प्रश्न का उत्तर दिया है उसके लिए मैं आपको बधाई देना चाहता हूँ। आपके शब्द बड़े स्पष्ट और निश्चित थे। आपने एक कलाकार की तरह काम किया। और यह एक असामान्य बात है।"

उसका मुखमण्डल प्रसन्नता से चमक उठा। उसने मुझे बताया कि वह प्रत्येक बात के बाद क्यों ठहर जाता था, और प्रत्येक वाक्यांश क्यों ठीक ठीक बोला गया था। मेरे थोड़े से प्रशंसा के शब्दों से वह फूल गया, जिससे उसकी नकटाई कुछ ऊँची उठ गई। जब मैं अठारहवें तल्ले पर पहुँचा, तो मेरे मन में

बाहर निकला होगा तो उसका पैर भूमि पर नहीं पड़ता होगा। मैं शर्त लगाकर कह सकता हूँ कि उस दिन रात को घर जाकर उसने अपनी पत्नी से इसकी चर्चा अवश्य की होगी। मैं शर्त से कहता हूँ कि उसने दर्पण में देख कर अवश्य कहा होगा, मेरे बाल बड़े सुन्दर हैं।

एक बार मैंने यही कहानी लोगों को सुनाई। बाद को एक मनुष्य ने मुझ से पूछा– आप उससे क्या काम लेना चाहते थे?

मैं उससे कौन काम निकालने का यत्न कर रहा था!!! मैं उससे कौन काम निकालने का यत्न कर रहा था!!!

यदि हम इतने निन्द्य रूप से स्वार्थी हैं कि दूसरे व्यक्ति से बदले में कुछ निचोड़ने का यत्न किए बिना थोड़ी सी प्रसन्नता की किरणें नहीं बखेर सकते या उसकी थोड़ी सी प्रशंसा नहीं कर सकते–यदि हमारी आत्माएँ शाहियों के छोटे बेरों से बड़ी नहीं तो हम विफलता होना आवश्यक है और हम इसके पात्र हैं।

अरे हाँ मैं उस युवक से कुछ लेना चाहता था। म एक अमूल्य पदार्थ चाहता था। और वह मुझे मिल गया। मुझ में यह भाव आया कि मैंने उसके लिए ऐसा कुछ किया है जिसके बदले म वह मेरे लिए कुछ भी करने में समर्थ नहीं। यह एक ऐसा भाव है जो घटना हो चुकने के उपरान्त देर तक आपकी स्मृति में चमकता और गूँजता रहता है।

मानवी आचरण का एक बहुत ही महत्वपूर्ण नियम है। यदि हम उस नियम का पालन करेंगे तो हम प्रायः कभी कष्ट म नहीं पड़ेंगे। वास्तव में यदि उस नियम का पालन किया जाय तो हम अगणित मित्र और स्थिर सुख प्राप्त होगा। परन्तु हम ज्यों ही उस नियम को तोड़ेंगे हम अनन्त कष्ट में आ पड़ेंगे। वह नियम यह है–सदा दूसरे व्यक्ति को महत्वपूर्ण अनुभव कराओ। जैसा कि हम पहले ही कह चुके हैं अध्यापक जॉन डीवे कहता है कि महत्वपूर्ण होने की अभिलाषा मानवप्रकृति की गम्भीरतम प्रेरणा है और प्राध्यापक विलियम जेम्ज कहता है 'मानव प्रकृति में गम्भीरतम तत्त्व आदृत होने की लालसा है। जैसा कि मैं पहले बता चुका हूँ यही प्रेरणा हमको पशुओं से पृथक् करती है। स्वयं सभ्यता का विकास इसी प्रेरणा के कारण हुआ है।

दार्शनिक लोग सहस्रों वर्ष तक मानवी-सम्बन्धों के नियमों पर विचार करते रहे हैं और उस सारे मनन में से केवल एक महत्वपूर्ण उपदेश निकला है। वह नया नहीं यह उतना ही पुराना है जितना कि इतिहास। जरथुस्त्र ने तीन सहस्र

यह भावना थी कि आज मैंने मानवी सुख के सर्वयोग में थोड़ी सी वृद्धि की है।

शुभभाषिता के इस तत्त्वज्ञान का उपयोग करने के लिए आपको पहले फ्रांस में राजदूत बन कर जाने या एक क्लब की क्लैम्बेक कमेटी का चेयरमैन बनने की आवश्यकता नहीं। आप इसके साथ प्रायः नित्य ही जादू करके दिखला सकते हैं।

उदाहरणार्थ यदि होटल की नौकरानी आपके लिए आलू ले आती है जब कि आपने गोभी माँगी थी तो हम कहें— "आपको कष्ट देने का मुझे खेद है, परन्तु मुझे गोभी चाहिए थी।" वह उत्तर देगी "नहीं, कोई कष्ट नहीं।" और बड़ी प्रसन्नता से गोभी ले आवेगी, क्योंकि आपने उसका सम्मान किया है।

'मुझे खेद है आपको कष्ट हुआ', "क्या आप कृपा कर के—" "क्षमा कीजिए आपको कष्ट दे रहा हूँ" "धन्यवाद" इत्यादि छोटे छोटे पद—इस प्रकार के सौजन्य प्रतिदिन के जीवन के नीरस एवं कठोर काम को सरल और सरस बना देते हैं—और प्रासङ्गिक रूप से ये उत्तम शिक्षा का लक्षण हैं।

अच्छा एक दूसरा दृष्टान्त लीजिए। क्या आपने कभी हाल केन का कोई उपन्यास—दि क्रिश्चियन, दि डीम्स्टर, दि मैंक्समेन पढ़ा है? लाखों लोग, अगणित लोग उसके उपन्यास पढ़ते हैं। वह एक लोहार का बेटा था। अपने जीवन में उसने आठ वर्ष से अधिक शिक्षा नहीं पाई थी। फिर भी जिस समय उसकी मृत्यु हुई उस समय वह संसार में एक सबसे अधिक धनाढ्य साहित्यिक था।

उसकी कहानी इस प्रकार बताई जाती है—हाल केन को साम्य गीत और चतुष्पदी कविताएँ बहुत भाती थी इसलिए उसने दांते गेब्रियल रोसॅट्टी की सारी कविता रट ली। उसने रोसॅट्टी के कौशलपूर्ण कार्यों की प्रशंसा से भरा हुआ व्याख्यान भी लिखा—और उसकी एक प्रति स्वयं रोसॅट्टी को भेज दी। रोसॅट्टी बहुत प्रसन्न हुआ। संभवतः रोसॅट्टी ने अपने मन में कहा 'जो युवक मेरी योग्यता के विषय में इतनी उच्च सम्मति रखता है वह अवश्य प्रखर बुद्धि होगा।' इसलिए रोसॅट्टी ने इस लोहार के लड़के को लण्डन आ कर उसका सेक्रेटरी बनने को लिखा। हाल केन के जीवन में यह एक परिवर्तन बिन्दु था क्योंकि अपनी नवीन स्थिति में उसे तत्कालीन साहित्यशिल्पियों से मिलने का अवसर मिला। उनके उपदेश से लाभ उठा कर और उनके प्रोत्साहन से अनुप्राणित होकर, उसने एक ऐसा व्यवसाय ग्रहण किया जिसने उसका नाम सारे संसार में चमका दिया।

आइल ऑफ मैन पर उसका घर, ग्रीवा कासल, संसार के सुदूर प्रदेशों से आने वाले पर्यटकों के लिए मक्का बन गया, और वह पच्चीस लाख डालर की जागीर छोड़ गया। तो भी—कौन जानता है-यदि वह एक प्रसिद्ध मनुष्य की प्रशंसा में निबंध न लिखता तो वह निर्धन और अज्ञात ही मर जाता। हार्दिक और निष्कपट गुणग्राहिता की-प्रशंसा की-ऐसी ही विराट् शक्ति है।

रोसेट्टी ने अपने को महत्त्वपूर्ण समझा। यह कोई अनोखी बात नहीं। प्रायः प्रत्येक मनुष्य अपने को महत्त्वपूर्ण, बहुत महत्त्वपूर्ण समझता है।

ऐसे ही प्रत्येक राष्ट्र समझता है।

क्या आप अनुभव करते है कि आप जापानियों से श्रेष्ठ हैं? सच्चाई यह है कि जापानी अपने को आप से बहुत अधिक उच्च समझते हैं। उदाहरणार्थ, एक अनुदार जापानी किसी गोरे पुरुष को जापानी स्त्री के साथ नाचते देखकर क्रोध से तमतमा उठता है।

क्या आप अपने को भारत के हिन्दुओं से श्रेष्ठ समझते हैं? आपका अधिकार है चाहे जो समझिए, परन्तु करोड़ों हिन्दू आप से अपने को इतना अधिक श्रेष्ठ समझते हैं कि जो भोजन आप जैसे म्लेच्छों की छाया पड़ने से भ्रष्ट हो गया है उसे वे छूने को भी तैयार नहीं।

क्या आप अपने को एस्कीमो लोगों से श्रेष्ठ अनुभव करते हैं? मैं कहता हूँ, यह आपका अधिकार है, परन्तु क्या आप सचमुच जानना चाहते हैं कि एस्कीमो आपको क्या समझता है? अच्छा, एस्कीमो लोगों में थोड़े से निखट्टू ऐसे हैं जो काम नहीं करते। एस्कीमो उनको "गोरे मनुष्य" कहते हैं-यह उनका अत्यन्त तिरस्कार का शब्द है।

प्रत्येक राष्ट्र अपने को दूसरे राष्ट्रों से श्रेष्ठ अनुभव करता है। इससे देशभक्ति उत्पन्न होती है-और साथ ही युद्ध भी।

नग्न सचाई यह है कि प्रायः प्रत्येक मनुष्य जिस से आप मिलते हैं किसी न किसी रीति से अपने को आप से श्रेष्ठ अनुभव करता है, और उनके हृदय में पहुँचने का निश्चित मार्ग उसको किसी सूक्ष्म रीति से अनुभव कराना है कि आप उसके महत्त्व को उस के क्षुद्र जगत् में स्वीकार करते हैं, और सच्चे हृदय से स्वीकार करते हैं। इमर्सन का कथन स्मरण रखिए-"जिस भी मनुष्य से मैं मिलता हूँ वह किसी न किसी बात में मुझ से श्रेष्ठ होता है, और वह बात मैं उससे सीख सकता हूँ।"

यह भावना थी कि आज मैंने मानवी सुख के सर्वयोग में थोड़ी सी वृद्धि की है।

शुभभाषिता के इस तत्वज्ञान का उपयोग करने के लिए आपको पहले फ्रांस में राजदूत बन कर जाने या एक पक्ष की क्लाम्बेक कमेटी का चेयरमैन बनने की आवश्यकता नहीं। आप इसके जाम प्रायः नित्य ही जादू करके दिखला सकते हैं।

उदाहरणार्थ यदि होटल की नौकरानी आपके लिए आलू ले आती है जब कि आपने गोभी माँगी थी तो हम कहें—"आपको कष्ट देने का मुझे खेद है, परन्तु मुझे गोभी चाहिए थी। ' वह उत्तर देगी नहीं, कोई कष्ट नहीं।' और बड़ी प्रसन्नता से गोभी ले आवेगी क्योंकि आपने उसका सम्मान किया है।

मुझे खेद है आपको कष्ट हुआ ' क्या आप कृपा कर के— ' क्षमा कीजिए आपको कष्ट दे रहा हूँ धन्यवाद इत्यादि छोटे छोटे पद—इस प्रकार के सौजन्य प्रतिदिन के जीवन के नीरस एवं कठोर काम को सरस और सरल बना देते हैं—और प्रासङ्गिक रूप से ये उत्तम शिक्षा का लक्षण है।

अच्छा एक दूसरा दृष्टान्त लीजिए। क्या आपने कभी हाल केन का कोई उपन्यास-दि क्रिश्चियन दि डीमस्टर दि मैंक्समैन पढ़ा है। लाखों लोग अगणित लोग उसके उपन्यास पढ़ते हैं। वह एक लोहार का बेटा था। अपने जीवन में उसने आठ वर्ष से अधिक शिक्षा नहीं पाई थी। फिर भी जिस समय उसकी मृत्यु हुई उस समय वह संसार में एक सबसे अधिक धनाढ्य साहित्यिक था।

उसकी कहानी इस प्रकार बताई जाती है—हाल केन को ग्राम्य गीत और चतुर्दशपदी कविताएँ बहुत भाती थी इसलिए उसने डान्टे गेबरियल रोसैट्टी की सारी कविता रट ली। उसने रोसैट्टी के कौशलपूर्ण कार्यों की प्रशंसा से भरा हुआ व्याख्यान भी लिखा—और उसकी एक प्रति स्वयं रोसैट्टी को भेज दी। रोसैट्टी बहुत प्रसन्न हुआ। संभवतः रोसैट्टी ने अपने मन में कहा 'जो युवक मेरी योग्यता के विषय में इतनी उच्च सम्मति रखता है वह अवश्य प्रखर बुद्धि होगा। इसलिए रोसैट्टी ने इस लोहार के लड़के को लन्दन बुला कर उसका सेक्रेटरी बनने को लिया। हाल केन के जीवन में यह एक परिवर्तन बिन्दु था क्योंकि अपनी नवीन स्थिति में उसे तत्कालीन साहित्यशिल्पियों से मिलने का अवसर मिला। उनके उपदेश से लाभ उठा कर और उनके प्रोत्साहन से अनुप्राणित होकर उसने एक ऐसा व्यवसाय ग्रहण किया जिसने उसका नाम सारे संसार में चमका

आइल ऑफ़ मैन पर उसका घर, ग्रीबा कासल, संसार के सुदूर प्रदेशों से आने वाले पर्यटकों के लिए मक्का बन गया, और वह पच्चीस लाख डालर की जागीर छोड़ गया। तो भी—कौन जानता है—यदि वह एक प्रसिद्ध मनुष्य की प्रशंसा में निबंध न लिखता तो वह निर्धन और अज्ञात ही मर जाता। हार्दिक और निष्कपट गुणग्राहिता की—प्रशंसा की—ऐसी ही विराट् शक्ति है।

रोजेट्टी ने अपने को महत्वपूर्ण समझा। यह कोई अनोखी बात नहीं। प्रायः प्रत्येक मनुष्य अपने को महत्वपूर्ण, बहुत महत्वपूर्ण समझता है।

ऐसे ही प्रत्येक राष्ट्र समझता है।

क्या आप अनुभव करते हैं कि आप जापानियों से श्रेष्ठ हैं? सचाई यह है कि जापानी अपने को आप से बहुत अधिक उच्च समझते हैं। उदाहरणार्थ, एक अनुदार जापानी किसी गोरे पुरुष को जापानी स्त्री के साथ नाचते देखकर क्रोध से तमतमा उठता है।

क्या आप अपने को भारत के हिन्दुओं से श्रेष्ठ समझते हैं? आपका अधिकार है चाहे जो समझिए, परन्तु करोड़ों हिन्दु आप से अपने को इतना अधिक श्रेष्ठ समझते है कि जो भोजन आप जैसे म्लेच्छों की छाया पड़ने से भ्रष्ट हो गया है उसे वे छूने को भी तैयार नहीं।

क्या आप अपने को एस्कीमो लोगों से श्रेष्ठ अनुभव करते हैं? मैं कहता हूँ, यह आपका अधिकार है, परन्तु क्या आप सचमुच जानना चाहते हैं कि एस्कीमो आपको क्या समझता है? अच्छा, एस्कीमो लोगों में थोड़े से निखट्टू ऐसे हैं जो काम नहीं करते। एस्कीमो उनको "गोरे मनुष्य" कहते हैं—यह उनका अत्यन्त तिरस्कार का शब्द है।

प्रत्येक राष्ट्र अपने को दूसरे राष्ट्रों से श्रेष्ठ अनुभव करता है। इससे देशभक्ति उत्पन्न होती है—और साथ ही युद्ध भी।

नग्न सचाई यह है कि प्रायः प्रत्येक मनुष्य जिस से आप मिलते हैं किसी न किसी रीति से अपने को आप से श्रेष्ठ अनुभव करता है, और उसके हृदय में पहुँचने का निश्चित मार्ग उसको किसी सूक्ष्म रीति से अनुभव कराना है कि आप उसके महत्व को उस के क्षुद्र जगत् में स्वीकार करते हैं, और सच्चे हृदय से स्वीकार करते हैं। इमर्सन का कथन स्मरण रखिए—"जिस भी मनुष्य से मैं मिलता हूँ वह किसी न किसी बात में मुझ से श्रेष्ठ होता है, और वह बात मैं उससे सीख सकता हूँ।"

तक इनके स्वप्न देखते रहे थे। हम ने इस में किसी स्थपति की सहायता नहीं ली। इसका सारा नक्शा हमने स्वयं तैयार किया था।"

तब उस देवी ने उसे अपना सारा घर दिखलाया। वकील ने उन सब सुन्दर दुर्लभ वस्तुओं की हार्दिक प्रशंसा की जो वह अपने पर्यटनों में इकट्ठी करके लाई थी और जिन्हें वह आयु पर्यन्त प्यार से रक्खे रही। पैसले के दुशाले, एक पुराना अँगरेजी टी-सैट, वेजवुड के चीनी के बर्तन, फ्राँसीसी खाट और कुरसियाँ, इटालियन चित्र, और रेशमी कपड़े जो फ्रांस के ग्राम्य निवासों में लटकाए जाया करते थे।

श्री र ने कहा, "मुझे सारा घर दिखलाने के पश्चात्, वह मुझे गराज में ले गई। वहाँ, मशीन द्वारा उठा कर लक्कड़ के कुन्दों पर पैकार्ड कार-प्राय नई-रखी हुई थी।"

वह धीमे से बोली, "मेरे पति ने मृत्यु से थोड़े दिन पहले इसे खरीदा था। उनकी मृत्यु के बाद से आज तक मैंने कभी इसकी सवारी नहीं की। ... आप मनोहर वस्तुओं की कदर करते हैं, इसलिए मैं यह कार आपको देने जा रही हूँ।"

उसने कहा, "चाची जी, आप मुझे बोझ के नीचे क्यों दबा रही हैं। हाँ, मैं आपकी दानशीलता की प्रशंसा करता हूँ, परन्तु इसे स्वीकार करना मेरे लिए सम्भव नहीं। मैं आपका आत्मीय भी नहीं हूँ। मेरे पास नई कार है, और आपके कई आत्मीय हैं जो वह पैकार्ड कार लेना पसन्द करेंगे।"

वह क्रोध के साथ चिल्ला कर बोली, "आत्मीय! हाँ, मेरे आत्मीय हैं जो यह कार लेने के लिए मेरी मृत्यु की प्रतिक्षा कर रहे हैं। परन्तु उन को यह न मिलेगी।"

उसने वृद्धा से कहा, "यदि आप यह उन को देना नहीं चाहतीं, तो आप बहुत सहज में इसे किसी सेकण्ड-हैंड चीजें रखने वाले के हाथ बेच सकती हैं।"

वह चिल्ला कर बोली, "इसे बेच दूँ! क्या आप समझते हैं, मैं यह कार बेच दूँगी? क्या आप समझते हैं कि मैं अपरिचितों को उस कार में-हाँ, उस कार में जो मेरे पति ने मेरे लिए खरीदी थी-बैठ कर बाजार में इधर से उधर घूमते देख सकती हूँ? इसे बेचने का विचार मुझे स्वप्न में भी नहीं आ सकता। मैं यह तुम्हें देने लगी हूँ? तुम सुन्दर वस्तुओं की कदर करते हो।"

वकील ने यत्न किया कि मैं कार लेना स्वीकार न करूँ, परन्तु वह वृद्धा के हृदय को ठेस पहुँचाए बिना ऐसा न कर सका।

यह वृद्धा स्त्री जो एक विशाल भवन में अकेली रहती थी जिस के पास पैतृक व पुराने ढँग की पुरानी कारीगरी की चीजें, और उसकी स्मृतियाँ थीं, थोड़ी सी गुणग्राहिता—कदर—की भूखी थी। वह भी कभी सुन्दर और तरुणी थी। उसके घर में भी कभी प्रेम का राज्य था।

घर को सुन्दर बनाने के लिए उसने सारे यूरोप से वस्तुएँ इकट्ठी की थीं। अब वृद्धावस्था में अकेली रह जाने से वह थोड़ी सी मानुषी सहृदयता की, थोड़ी सी सच्ची गुणग्राहिता की आकाँक्षा करती थी—और किसी ने उसे यह नहीं दी। अब मरुस्थली में झरने की भाँति उसे यह मिल गई तो वह मोटर कार के दान से कम किसी दूसरी बात से अपनी कृतज्ञता को यथेष्ट रूप से प्रकट न कर सकी।

अच्छा अब दूसरा दृष्टान्त लीजिए। न्यूयार्क के अन्तर्गत रॉस के शिशु पालने और प्रकृति चित्र बनाने वाले सर्वश्री कीमिल एण्ड वेलब्राईन के सुपरिन्टेंडेण्ट डोनल्ड म मैक महोन ने यह घटना सुनायी—

चित्र बनाने और लोगों को प्रभावित करने के विषय पर वार्तालाप सुनने के थोड़ी देर बाद, मैं एक प्रसिद्ध वकील की जागीर का प्रकृति चित्र बना रहा था। मालिक मुझे इस सम्बन्ध में कुछ हिदायतें बताने बाहर आया कि वह कहाँ पुष्प-वृक्ष बोना चाहता है।

'मैंने कहा 'जज, आप को एक बहुत अच्छा शौक है। मैं आपके सुन्दर कुत्तों की प्रशंसा कर रहा था। मैं समझता हूँ आप प्रति वर्ष कुत्तों के प्रदर्शन में बहुत से नीले फीते जीतते हैं।

इस प्रकार थोड़ी सी गुणग्राहिता प्रकट करने का आश्चर्य-जनक प्रभाव हुआ।

'जज ने उत्तर दिया 'हाँ मैं कुत्तों के साथ खूब खेला करता हूँ। क्या आप मेरा कुत्ता-घर देखना पसंद करेंगे?

उसने मुझे अपने कुत्ते और जीते हुए पारितोषिक दिखाने में लगभग एक घंटा खर्च किया। उसने उनकी वंशावलियाँ तक निकालीं और उन कुत्तों के इतना सुन्दर और समझदार होने का कारण बताया।

अन्तत मुझे संबोधन कर के उस ने पूछा क्या आपका कोई छोटा लड़का है?

'मैंने उत्तर दिया हाँ मेरे एक लड़का है।

जज ने पूछा क्या वह पिल्ला लेकर प्रसन्न नहीं होगा?

"अरे, मारे खुशी के उसकी तो बाँछें खिल जायेंगी।"

"जल ने कहा, 'बहुत अच्छा, मैं उसे एक पिल्ला देता हूँ।'"

"वह मुझे बताने लगा कि पिल्ले को भोजन कैसे खिलाया जाता है। सच वह रुक गया। 'यदि मैंने आपको बताया तो आप भूल जायेंगे। मैं इसे लिख देता हूँ।' इतना कह कर जल घर के भीतर गया, वंशावली और भोजन खिलाने के आदेश टाइप कर के लाया, और उसने मुझे एक सौ डालर का पिल्ला और अपने बहुमूल्य समय में से सवा घंटा दिया, मुफ्त इसलिए क्योंकि मैंने उसके शौक और कार्यों की निष्कपट भाव से प्रशंसा की थी।"

कोडक कम्पनी के जॉर्ज ईस्टमैन ने एक ऐसी पारदर्शक फिल्म का आविष्कार किया जिस से चल-चित्रों का बनना सम्भव हुआ। उसने दस करोड़ डालर की सम्पत्ति बनाई, और अपने को संसार में अतीव प्रसिद्ध व्यापारी बनाया। इन सब विराट् गुणों के रहते भी उसने बहुत थोड़ी कदर की आकांक्षा की।

कुछ वर्ष हुए, ईस्टमैन रोचस्टर नामक स्थान में ईस्टमैन संगीत-विद्यालय और किलबोर्न-भवन नाम की एक नाट्यशाला अपनी माता की स्मृति में बनवा रहा था। न्यूयार्क की सुपीरियर सीटिंग कम्पनी का प्रेज़ीडेंट, जेम्स एडमसन, इन मकानों के लिए थियेटर की कुरसियाँ मुहैया करने का आर्डर लेना चाहता था। स्थपति को फोन करके, श्री. एडमसन ने श्री ईस्टमैन से रोचस्टर में मिलने के लिए समय नियत करा लिया।

जब एडमसन वहाँ पहुँचा, तो स्थपति ने कहा, "मैं जानता हूँ, आप यह आर्डर लेना चाहते हैं, परन्तु मैं आप को अब स्पष्ट कह देना चाहता हूँ कि आप ईस्टमैन का पाँच मिनट से अधिक समय न लेना। वह बड़ी सख्त पाबन्दी रखने वाला व्यक्ति है। उसके पास समय बिलकुल नहीं। इसलिए अपनी कहानी शीघ्रता से सुनाकर बाहर आ जाइये।"

एडमसन ठीक वही करने को तैयार था।

जब उसे कमरे में ले जाया गया, तो वह क्या देखता है कि श्री ईस्टमैन अपने डेस्क पर पड़े हुए कागजों के ढेर पर झुका हुआ है। तत्काल श्री. ईस्टमैन ने आँखें उठा कर देखा, अपना चश्मा उतारा, और स्थपति एवं श्री. एडमसन की ओर यह कहते हुए बढ़ा, "सज्जनो नमस्ते, कहिए मैं आपके लिए क्या कर सकता हूँ?"

स्थपति ने दोनों का परिचय कराया और तब एडमसन बोला—

यह वृद्धा थी जो एक विशाल भवन में अकेली रहती थी जिस के पास पैरिस व वेनिस के काँच की पुरानी कारीगरी की चीजें, और उसकी स्मृतियाँ थीं थोड़ी सी गुणग्राहिता—कदर—की भूखी थी। वह भी कभी सुन्दर और तरुणी थी। उसके घर में भी कभी प्रेम का राज था।

घर को सुन्दर बनाने के लिए उसने सारे यूरोप से वस्तुएँ इकट्ठी की थीं। अब, वृद्धावस्था में अकेली रह जाने से वह थोड़ी सी मानुषी सहायता की थोड़ी सी सच्ची गुणग्राहिता की आकाँक्षा करती थी—और किसी ने उसे यह नहीं दी। जब मरुस्थली में झरने की भाँति उसे यह मिल गई तो वह मोटर कार के दान से कम किसी दूसरी वस्तु से अपनी कृतज्ञता को यथेष्ट रूप से प्रकट न कर सकी।

अच्छा अब दूसरा दृष्टान्त लीजिए। न्यूयार्क के अन्तर्गत राय के लिए वृक्षवाले और प्रकृति चित्र बनाने वाले सर्वभी लीविस एण्ड वेलेन्टाइन के सुपरिन्टेंडेन्ट डोनल्ड म मैक मन्होन ने यह घटना सुनाई—

'मित्र बनाने और लोगों को प्रभावित करने ' के विषय पर वार्तालाप सुनने के थोड़ी देर बाद, मैं एक प्रसिद्ध वकील की जागीर का प्रकृति चित्र बना रहा था। मालिक मुझे इस सम्बन्ध में कुछ हिदायतें बताने बाहर आया कि वह कहाँ पुष्प-वृक्ष लेना चाहता है।

' मैंने कहा जज, आप को एक बहुत अच्छा शौक है। मैं आपके सुन्दर कुत्तों की प्रशंसा कर रहा था। मैं समझता हूँ, आप प्रति वर्ष कुत्तों के प्रदर्शन में बहुत से नीले फीते जीतते हैं।

इस प्रकार थोड़ी सी गुणग्राहिता प्रकट करने का आश्चर्यजनक प्रभाव था।

जज ने उत्तर दिया हाँ मैं कुत्तों के साथ खूब खेला करता हूँ। क्या आप मेरा कुत्ता घर देखना पसंद करेंगे ?"

उसने मुझे अपने कुत्ते और जीते हुए पारितोषिक दिखाने में लगभग एक घंटा खर्च किया। उसने उनकी वंशावलियाँ तक निकालीं और उन कुत्तों के इतना सुन्दर और समझदार होने का कारण बताया।

अन्तत मुझे संबोधन कर के उस ने पूछा, क्या आपका कोई छोटा लड़का है ?

मैंने उत्तर दिया, हाँ मेरे एक लड़का है।

जज ने पूछा क्या वह पिल्ला लेकर प्रसन्न नहीं होगा ?

" अरे, मारे खुशी के उसकी तो आँखें खिल जायँगी।"

" जज ने कहा, 'बहुत अच्छा, मैं उसे एक पिल्ला देता हूँ।"

" वह मुझे बताने लगा कि पिल्ले को भोजन कैसे खिलाया जाता है। तब वह रुक गया। 'यदि मैंने आपको बताया तो आप भूल जायँगे। मैं इसे लिख देता हूँ।' इतना कह कर जज घर के भीतर गया, वंशावली और भोजन खिलाने के आदेश टाइप कर के लाया, और उसने मुझे एक सौ डालर का पिल्ला और अपने बहुमूल्य समय में से सवा घंटा दिया, मुख्यतः इसलिए क्योंकि मैंने उसके शौक और कार्यों की निष्कपट भाव से प्रशंसा की थी।"

कोडक कंपनी के जॉर्ज ईस्टमैन ने एक ऐसी पारदर्शक फिल्म का आविष्कार किया जिस से चल-चित्रों का बनना सम्भव हुआ। उसने दस करोड़ डालर की संपत्ति बनाई, और अपने को संसार में अतीव प्रसिद्ध व्यापारी बनाया। इन सब विशद गुणों के रहते भी उसने बहुत थोड़ी कद्र की आकांक्षा की।

कुछ वर्ष हुए, ईस्टमैन रोचस्टर नामक स्थान में ईस्टमैन संगीत-विद्यालय और किल्बोर्न-भवन नाम की एक नाट्यशाला अपनी माता की स्मृति में बनवा रहा था। न्यूयार्क की सुपीरियर सीटिङ्ग कम्पनी का प्रेज़ीडेंट, जेम्ज़ एडमसन, इन मकानों के लिए थिएटर की कुरसियाँ मुहैया करने का आर्डर लेना चाहता था। स्थपति को फोन करके, श्री एडमसन ने श्री ईस्टमैन से रोचस्टर में मिलने के लिए समय नियत करा लिया।

जब एडमसन वहाँ पहुँचा, तो स्थपति ने कहा, " मैं जानता हूँ, आप यह आर्डर लेना चाहते हैं, परन्तु मैं आप को अब स्पष्ट कर देना चाहता हूँ कि जार्ज ईस्टमैन का पाँच मिनट से अधिक समय न लेना। वह बड़ी सख्त पाबन्दी रखने वाला व्यक्ति है। उसके पास समय बिलकुल नहीं। इसलिए अपनी कहानी शीघ्रता से सुनाकर बाहर आ जाइये।"

एडमसन ठीक यही करने को तैयार था।

जब उसे कमरे में ले जाया गया, तो वह क्या देखता है कि श्री ईस्टमैन अपने डेस्क पर पड़े हुए कागजों के ढेर पर झुका हुआ है। तत्काल श्री. ईस्टमैन ने आँखें उठा कर देखा, अपना चश्मा उतारा, और स्थपति एवं श्री. एडमसन की ओर यह कहते हुए बढ़ा, " सज्जनो नमस्ते, कहिए मैं आपके लिए क्या कर सकता हूँ।"

स्थपति ने दोनों का परिचय कराया और तब एडमसन बोला—

श्री ईस्टमैन, जितनी देर हमें बाहर आप की प्रतीक्षा में रहना पड़ा, उतनी देर मैं आप के आफ़िस की प्रशंसा ही करता रहा हूँ। यदि मेरे पास ऐसा कमरा हो तो मैं स्वयं इस में बैठ कर काम करना पसन्द करूँ। आप जानते हैं कि घर के भीतर का लकड़ी का सामान बनाना मेरा व्यवसाय है। मैंने सारे-जीवन में इस से अधिक सुन्दर कार्यालय नहीं देखा।

जार्ज ईस्टमैन ने उत्तर दिया –

आपने मुझे एक ऐसी बात का स्मरण कराया है जिसे मैं प्रायः भूल चला था। यह सुन्दर है। जब यह पहले ही पहले बना था तो मुझे बड़ा आनन्द प्राप्त करता था। परन्तु अब जब मैं यहाँ आता हूँ तो सैकड़ों दूसरी चीज़ों की चिन्ता मेरे मन में रहती है और कभी कभी तो कई कई सप्ताह तक मैं इस कमरे को देखता तक नहीं।

एडमसन ने जाकर एक चौखट पर अपने हाथ को रगड़ते हुये कहा, 'यह अँगरेज़ी बलूत की लकड़ी है न? इटालियन बलूत से इसकी बनावट थोड़ी भिन्न है।

ईस्टमैन ने उत्तर दिया 'हाँ यह बाहर से मँगाई हुई अँगरेज़ी बलूत की लकड़ी है। मेरे एक मित्र को बढ़िया लकड़ी की बहुत अच्छी पहचान है। उसी ने यह मेरे लिए चुनी थी।

तब ईस्टमैन ने उसे सारा कमरा दिखलाया और बताया कि यह अनुपात, यह रंग, लकड़ी में यह हाथ की खुदाई और दूसरी चीज़ें सब मेरी ही सुझाई हुई हैं।

वे लकड़ी के काम की प्रशंसा करते हुए कमरे में धीरे धीरे घूम रहे थे। वे एक खिड़की के सामने जाकर रुक गये। जार्ज ईस्टमैन ने अपने विनीत एवं मधुर ढङ्ग से कुछ संस्थाओं की ओर संकेत किया जिनके द्वारा वह मनुष्य-समाज को सहायता देने का यत्न कर रहा था—रोचेस्टर का विश्वविद्यालय, जनरल अस्पताल, होमियोपैथिक हास्पिटल, फ्रेण्डली होम, शिशु चिकित्सालय।

मनुष्य-समाज के कष्टों को कम करने के लिये जिस आदर्श रीति से वह अपनी सम्पत्ति का उपयोग कर रहा था उसके लिये श्री एडमसन ने उसे भूरि भूरि बधाई दी। तुरन्त जार्ज ईस्टमैन ने एक काँच की आलमारी का ताला खोला और अपना एकमात्र चित्र लेने का कैमरा निकाला।

व्यापार आरम्भ करते समय उसे जो उद्योग करना पड़ा था उसके संबंध में एडमसन ने उससे सविस्तर प्रश्न किए, और श्री ईस्टमैन ने अपने बचपन की

दरिद्रता का वर्णन सच्चे भाव से किया। उसने बताया कि किस प्रकार उसकी विधवा माता एक विश्रान्ति-गृह (बोर्डिङ्ग हाउस) चलाती थी और वह आप एक इन्श्यूरेंस के कार्यालय में बीस पच्चीस रुपये का क्लार्क था। दरिद्रता का भय दिन रात उसका पीछा न छोड़ता था। उसने पर्याप्त धन कमाने का निश्चय किया, जिससे उसकी माता को विश्रान्ति-गृह में घोर श्रम न करना पड़े। श्री एडमसन ने उस पर और प्रश्न कर के उस से और कई बातें निकलवा लीं। उस समय ईस्टमैन सूखे फोटोग्राफिक प्लेटों के सम्बंध में अपने प्रयोगों का वर्णन कर रहा था उस समय वह बड़े ध्यान के साथ उसकी बातें सुन रहा था। उसने बताया कि मैं किस प्रकार एक कार्यालय में दिन भर काम करता था। कभी कभी मेरा प्रयोग सारी सारी रात चला करता था। बीच बीच में मैं थोड़ी सी झपकी ले लेता था, पर मेरे रासायनिक पदार्थ उस समय भी काम कर रहे होते थे। कभी कभी सोते-जागते मैं बहत्तर बहत्तर घंटे एक ही कपड़े पहने रहता था।

जेम्स एडमसन ने ईस्टमैन के कार्यालय में १० बज कर १५ मिनट पर प्रवेश किया था, और उसे चेतावनी दी गई थी कि पाँच मिनट से अधिक न लेना, परन्तु एक घंटा बीत गया, दो घंटे बीत गये। वे अभी तक भी बातें कर रहे थे।

अन्तत:, जार्ज ईस्टमैन ने एडमसन को सम्बोधन करके कहा, "पिछली बार जब मैं जापान गया तो वहाँ से कुछ कुरसियाँ खरीद लाया और उन्हें लाकर अपनी बरसाती में रक्खा। परन्तु धूप से उनका रंग-रोगन उखड़ गया। इसलिए मैं दूसरे दिन नगर में जाकर कुछ रंग-रोगन ले आया और कुरसियों पर आप रोगन किया। क्या आप देखेंगे कि मैं कुरसियों को कैसा रंग-रोगन कर सकता हूँ? बहुत अच्छा। मेरे घर चलिए और मेरे साथ भोजन कीजिए। वहाँ मैं आपको दिखाऊँगा।"

भोजन के अनन्तर श्री ईस्टमैन ने एडमसन को जापान से लाई हुई कुरसियाँ दिखाई। वे चार पाँच रुपये प्रति कुरसी से अधिक मूल्य की न थीं, परन्तु जार्ज ईस्टमैन, जिसने व्यापार में दस करोड़ डालर पैदा किये थे, उन पर गर्व करता था, क्योंकि उसने स्वयं उनको रंग-रोगन किया था।

ईस्टमैन ने ९०,००० डालर की कुरसियों का आर्डर दिया। आप जानते हैं, यह आर्डर किस को मिला-जेम्स एडमसन को अथवा उसके किसी प्रतिद्वन्द्वी को?

उस समय से लेकर श्री ईस्टमैन की मृत्यु तक वह और जेम्स एडमसन घनिष्ट मित्र बने रहे।

आपको और मुझे गुणग्राहिता के इस जादू-भरे दर्शन का प्रयोग कहाँ से आरम्भ करना चाहिए? क्यों न अपने ही घर से आरम्भ किया जाय? मैं कोई दूसरा ऐसा स्थान नहीं जानता जहाँ इसकी अधिक आवश्यकता हो—या जहाँ इसकी अधिक उपेक्षा की जाती हो। आपकी पत्नी में अवश्य कई अच्छे गुण होंगे—या कम से कम किसी समय आप उसमें वे गुण समझते थे अन्यथा आप उससे कभी विवाह ही न करते। परन्तु उसके आकर्षण की प्रशंसा किए आपको कितनी देर हुई? कितनी देर!!!!! कितनी देर!!!!

कुछ वर्ष हुए मैं न्यू ब्रन्सविक के अन्तर्गत मिरामिची में मछली का शिकार कर रहा था। कैनेडा के गहरे वनों में एक उजाड़ भरा अकेला तम्बू था। मुझे वहाँ पढ़ने के लिए केवल एक छोटे नगर से निकलने वाला समाचार-पत्र ही मिल सका। मैंने उसे आदि से अन्त तक सब पढ़ डाला विज्ञापन भी और डोरथी डिक्स का लिखा एक लेख भी। वह लेख इतना अच्छा था कि मैंने काट कर रख लिया। उसका कहना था कि मैं दुलहिनों को दिए जाने वाले उपदेश सुन सुन कर थक गई हूँ। उसने लिखा था कि कोई दूल्हा को एक ओर ले जा कर यह छोटा सा विवेकपूर्ण परामर्श दे —

'जब तक तुम चापलूसी रूपी देवी का पूजन न कर लो तब तक विवाह न करो। विवाह के पूर्व स्त्री की प्रशंसा करना एक प्रवृत्ति की बात है। परन्तु विवाह करने के बाद उसकी प्रशंसा करना एक आवश्यकता की और व्यक्तिगत रक्षा की—बात है। विवाह अकपटता का स्थान नहीं। यह कूटनीति का क्षेत्र है।

यदि आप प्रत्येक दिन शान्ति से बिताना चाहते हैं तो अपनी पत्नी के घरेलू काम में कभी दोष न निकालो और उसके काम में और अपनी माता के काम में कभी द्वेषोत्पादक तुलना मत करो। परन्तु इस के विपरीत उसके गार्हस्थ्य जीवन की सदा प्रशंसा करते रहो और प्रकट रूप से अपने को धन्यवाद दो कि आपको एक ऐसा दुर्लभ स्त्री-रत्न मिला है जिसमें सरस्वती रति और सीता के सभी गुण विद्यमान हैं। रोटी जल कर चाहे कोयला हो गई हो और दाल चाहे मारे नमक के मुँह में न रक्खी जा सकती हो, शिकायत मत करो। केवल इतना ही कहो कि आज भोजन पहले जितना स्वादिष्ट नहीं फिर वह आपके लिए मन भाता भोजन तैयार करने में अपनी शक्ति तक दे देगी।

यह काम एकदम अचानक ही न आरम्भ कर दो—नहीं तो उसे सन्देह हो जायगा।

परन्तु आज रात, या कल रात, उस के लिए कुछ फूल या मिठाई लाओ! केवल कहो ही नहीं, कि "हाँ, मुझे अवश्य यह करना चाहिए।" वरन् इसे करो! इसके अतिरिक्त उसके साथ मुसकराओ, और प्रेम के कुछ शब्द भी कहो। यदि अधिक पति और अधिक पत्नियाँ ऐसा किया करें, तो घरों में कभी भी उतनी खटपट न हो।

क्या आप जानना चाहते हैं कि कौन उपाय करना चाहिए जिस से स्त्री आप से प्रेम करने लगे? सुनिए, उस का रहस्य यह है। यह बहुत अच्छा गुर है। यह मेरा विचार नहीं। मैंने श्रीमती डोरथी डिक्स से लिया है। एक बार उसने एक अनेक पत्नियाँ करने वाले पुरुष से भेंट की थी। वह पुरुष तेईस स्त्रियों के हृदय और सम्पत्ति लूट चुका था। (और, हाँ साथ ही यह भी बता दूँ कि उसने उससे जेल में भेंट की थी।) जब डोरथी ने उससे पूछा कि तुम्हारे पास वह कौन योग है जिस के कारण स्त्रियाँ तुम से प्रेम करने लगती हैं, तो उसने कहा कि इसमें कोई चालाकी नहीं, आपको केवल इतना करना चाहिए कि स्त्री के साथ उसके अपने विषय में बातें कीजिए।

और यही गुर पुरुषों के साथ भी काम देता है। ब्रिटिश साम्राज्य का विचक्षण प्रधान मन्त्री, डिज़राईली, कहा करता था, "किसी पुरुष के साथ उसके अपने विषय में बातें कीजिए, वह घण्टों आपकी बातें सुनता रहेगा।"

इसलिए यदि आप लोगों के प्यारे बनना चाहते हैं, तो

छठा नियम है —

दूसरे व्यक्ति को महत्त्वपूर्ण अनुभव कराइये-और सच्चे हृदय से कराइये।

आप इस पुस्तक को काफ़ी देर पढ़ चुके हैं। अब इसे बन्द कर दीजिए, सिगरट की राख झाड़ डालिए, और इस गुणग्राहिता के तत्त्वज्ञान का प्रयोग अपने निकटतम व्यक्ति पर तुरन्त करना आरम्भ कर दीजिए-और इस जादू को काम करते देखिए।

आपको और मुझे गुणग्राहिता के इस जादू भरे पारस-पत्थर का प्रयोग कहाँ से आरम्भ करना चाहिए ? क्यों न अपने ही घर से आरम्भ किया जाय ? मैं कोई दूसरा ऐसा स्थान नहीं जानता जहाँ इसकी अधिक आवश्यकता हो—या जहाँ इसकी अधिक उपेक्षा की जाती हो। आपकी पत्नी में अवश्य कई अच्छे गुण होंगे—या कम से कम किसी समय आप उसमें वे गुण समझते थे अन्यथा आप उससे कभी विवाह ही न करते। परन्तु उसके आकर्षण की प्रशंसा किए आपको कितनी देर हुई ? कितनी देर ? ? ? कितनी देर ? ? ? ?

कुछ वर्ष हुए मैं न्यू ब्रन्सविक के अन्तर्गत मिरामिची में मछली का शिकार कर रहा था। कैनेडा के गहरे वनों में एक जगह मेरा अकेला तम्बू था। मुझे वहाँ पढ़ने के लिए केवल एक छोटे नगर से निकलने वाला संवाद-पत्र ही मिल सका। मैंने उसे आदि से अन्त तक सब पढ़ डाला विज्ञापन भी और डोरथी डिक्स का लिखा एक लेख भी। वह लेख इतना अच्छा था कि मैंने काट कर रख लिया। उसका कहना था कि मैं दुलहिनों को दिए जाने वाले उपदेश सुन सुन कर थक गई हूँ। उसने लिखा था कि कोई दूल्हा को एक ओर ले जा कर यह छोटा सा विवेक-पूर्ण परामर्श दे —

जब तक तुम चापलूसी रूपी देवी का पूजन न कर लो तब तक विवाह न करो। विवाह के पूर्व स्त्री की प्रशंसा करना एक प्रवृत्ति की बात है। परन्तु विवाह करने के बाद उसकी प्रशंसा करना एक आवश्यकता की-और व्यक्तिगत रक्षा की—बात है। विवाह अकपटता का स्थान नहीं। यह कूटनीति का क्षेत्र है।

यदि आप प्रत्येक दिन शान्ति से बिताना चाहते हैं तो अपनी पत्नी के प्रत्येक काम में कभी दोष न निकालो और उसके काम में और अपनी माता के काम में कभी द्वेषोत्पादक तुलना मत करो। परन्तु इस के विपरीत उसके गार्हस्थ्य जीवन की सदा प्रशंसा करते रहो और प्रकट रूप से अपने को धन्यवाद दो कि आपको एक ऐसा दुर्लभ स्त्री-रत्न मिला है जिसमें सरस्वती रति और सीता के सभी गुण विद्यमान हैं। रोटी जल कर चाहे कोयला हो गई हो और दाल चाहे मारे नमक के मुँह में न रक्खी जा सकती हो, शिकायत मत करो। केवल इतना ही कहो कि आज भोजन पहले जितना स्वादिष्ट नहीं फिर वह आपके लिए मन भाता भोजन तैयार करने में अपनी शक्ति तक दे देगी।

यह काम एकदम अचानक ही न आरम्भ कर दो—नहीं तो उसे सन्देह हो जायगा।

संक्षेप में

लोगों का प्यारा बनने की छः रीतियाँ

नियम १ दूसरे लोगों में सच्ची दिलचस्पी लीजिए।

नियम २ मुस्कराइए।

नियम ३ याद रखिए कि मनुष्य का अपना नाम उसकी भाषा में उसके लिए सबसे मधुर और सबसे महत्वपूर्ण शब्द है।

नियम ४ अच्छा श्रोता बनिए। दूसरों को उनके अपने विषय में बातें करने के लिए प्रोत्साहित कीजिए।

नियम ५ दूसरे मनुष्य की दिलचस्पी की बातें कीजिए।

नियम ६ दूसरे व्यक्ति को महत्वपूर्ण अनुभव कराइए—और सच्चे हृदय से कराइये।

तीसरा खण्ड

लोगों को अपने विचार का बनाने की बारह रीतियाँ

पहला अध्याय

आप बहस में जीत नहीं सकते

महायुद्ध की समाप्ति के शीघ्र ही उपरात, एक दिन रात्रि को मैंने लन्दनमें एक बहुमूल्य शिक्षा प्राप्त की। उस समय मैं सर रॉस स्मिथ का मैनेजर था। महायुद्ध के दिनों में, सर रॉस पैलस्टाइन में आस्ट्रेलिया की ओर से मैदिए का काम करता था, और, शान्ति की घोषणा के शीघ्र ही उपरान्त, उसने तीन दिन में सारे ससार की हवाई यात्रा करके जगत् को चकित कर दिया था। पहले ऐसा करतब किसी ने नहीं कर दिखाया था। इससे बड़ी भारी उत्तेजना फैली थी। आस्ट्रेलियन गवर्नमेण्ट ने उसे पचास सहस्र डालर दिए, इंग्लैंड के राजा ने उसे नाईट की उपाधि से सम्मानित किया और, कुछ काल के लिए, ब्रिटिश साम्राज्य में सर्वत्र उसीकी चर्चा सुनाई देती थी। मैं एक रात सर रॉस के सम्मान में दिए हुए भोज में सम्मिलित था। सहभोज में, मेरे निकट बैठे हुए एक मनुष्य ने हास्यरस की कहानी सुनाई। उसमें एक उद्धरण था, "कोई ऐसा ईश्वर है जो हमारे भाग्य का विधाता है।"

कहानी सुनाने वाले ने कहा कि यह कथन बाइबिल का है। यह उसकी भूल थी। मैं यह जानता था। मैं निश्चित रूप से जानता था। इसके संबंध में रत्ती भर भी संदेह नहीं हो सकता था। इस लिए, महत्ता का भाव ग्रहण करने और अपनी उच्चता दिखलाने के लिए, मैं बिना बुलाए, 'मान न मान मैं तेरा मेहमान' की कहावत को चरितार्थ करता हुआ, उसकी भूल का सुधार करने चला। वह आगे से सामना करने के लिए डट गया। वह बोला, क्या? यह शेक्सपियर का वचन है? असम्भव! बेहूदा! यह उद्धरण बाइबिल का है। मैं जानता हूँ!

कहानी सुनाने वाला मेरे दाहिने बैठा था और मेरा पुराना मित्र श्री फ्रेंक गम्मण्ड, मेरे बायें बैठाया गया था। श्री गम्मण्ड ने शेक्सपियर का बरसों अध्ययन किया था। इसलिए मैं और कहानी सुनाने वाले ने इस प्रश्न का निर्णय श्री गम्मण्ड से कराना स्वीकार किया। श्री गम्मण्ड ने ध्यान से सारी बात सुन कर मेज के नीचे मुझे लात से ठोकर मारी और कहा "डेल तुम गलती पर हो। यह सज्जन ठीक हैं। यह वचन बाइबिल का है।'

उस रात जब हम घर लौट रहे थे मैंने श्री गम्मण्ड से कहा, 'आपको मालूम था कि यह वचन शेक्सपियर का है।

उसने उत्तर दिया 'हाँ ठीक है यह हैमलेट के पाँचवें अङ्क के दूसरे दृश्य का वचन है। परन्तु प्यारे हम एक आनन्द के अवसर पर अतिथि बन कर गये थे। हमें क्या आवश्यकता थी कि उस मनुष्य को यह सिद्ध करके दिखावें कि तुम भूल कर रहे हो? क्या इससे वह तुम्हें पसन्द करने लगता? उसे अपनी लाज क्यों न रखने दी जाए? उसने तुम्हारी राय नहीं पूछी थी। उसे इसकी आवश्यकता न थी। उसके साथ तर्कवितर्क करने से क्या लाभ? सदा इस बात का ध्यान रक्खो कि कड़ुआ न उत्पन्न होने पावे।

सदा इस बात का ध्यान रक्खो कि कड़ुआ न आने पावे।' जिस मनुष्य ने ये शब्द कहे थे वह मर चुका है परन्तु जो शिक्षा उसने मुझे दी वह आगे से आगे चल रही है।

इसी शिक्षा की मुझे बड़ी आवश्यकता थी क्योंकि मुझे बहस करने कि भारी लत थी। अपनी युवावस्था में मैं संसार की प्रत्येक बात पर अपने भाई के साथ बहस किया करता था। कालेज में मैं न्याय और तर्क का अध्ययन करता और वादविवादों में भाग लेता था। इसके उपरान्त मैं न्यूयार्क में वादविवाद और तर्क करना सिखाता रहा और एक बार मुझे स्वीकार करते लज्जा होती है मैंने इस विषय पर एक पुस्तक लिखने का भी मनसूबा बाँधा था। तब से मैंने सहस्रों विवाद सुने हैं उनकी आलोचना की है उनमें भाग लिया है और उनके परिणामों को ध्यानपूर्वक देखा है। इस सारे के फल स्वरूप मैं इस परिणाम पर पहुँचा हूँ कि इस विश्व ब्रह्माण्ड में विवाद से लाभ उठाने की केवल एक ही रीति है—और वह है विवाद से दूर रहना। इससे उसी प्रकार दूर रहो जैसे तुम साँपों और भूचालों से दूर रहते हो।

दस में से नौ बार विवाद का परिणाम यह होता है कि दोनों प्रतियोगी

अपने को पहले से भी अधिक अच्छा समझने लगते हैं।

आप बहस में जीत नहीं सकते। आप इसलिए जीत नहीं सकते क्यों कि यदि आप हार जाते हैं, तो हार ही जाते हैं, और यदि आप जीत जाते हैं, तो भी आप हारते ही हैं। आप पूछेंगे क्यों? अच्छा, मान लीजिए, आपने दूसरे मनुष्य पर विजय प्राप्त कर ली और उसके तर्क की धज्जियाँ उड़ा दीं और उसे गाउदी सिद्ध कर दिया। तब क्या हुआ? आप अपने को बढ़िया समझने लगे। परन्तु उसकी क्या दशा हुई? आपने उसे घटिया अनुभव कराया। आपने उसके गर्व पर चोट पहुँचाई। वह आपकी विजय पर क्रोध प्रकट करेगा। और—

जिस मनुष्य से उसकी इच्छा के विरुद्ध कोई बात मनवाई जाय उसका मत फिर भी वही रहता है।

पैन म्यूच्युअल लाइफ इन्श्यूरेंस कम्पनी ने अपने सेल्समैनों के लिए एक निश्चित नीति बना रक्खी है :— "बहस मत करो।"

सेल्समैन (वस्तु-विक्रेता) के लिए बहस करना कोई गुण नहीं। अच्छा चीजें बेचनेवाला बनने के साथ बहस का कोई दूर का भी सबंध नहीं। मनुष्य का मन बहस से नहीं बदलता।

दृष्टान्त लीजिये—कई वर्ष हुए, पेट्रिक ज ओ'हेअर नाम का एक लड़का आयरिशमैन मेरी क्लास में भरती हुआ। उसकी शिक्षा बहुत थोड़ी थी, और उसे किसी निकम्मी सी बात को पकड़ कर रगड़ते रहने की बड़ी कुटेव थी। वह कभी शोफर रह चुका था। वह मेरे पास इसलिए आया था कि उसने मोटर ट्रक बेचने का बहुत यत्न किया था परन्तु इस में सफलता नहीं हुई थी। थोड़े से प्रश्न पूछने पर पता लग गया कि जिन लोगों के साथ वह व्यापार करने का यत्न करता है उन्हीं के साथ किसी निकम्मी सी बात को लेकर वह देर तक झगड़ा करता और उनको अपना विरोधी बना लेता है। यदि कोई व्यापारी उसके ट्रकों के विषय में कोई हीनता जनक बात कह देता, तो पेट्रिक की आँखें लाल हो जातीं और वह व्यापारी का गला पकड़ने दौड़ता। पेट्रिक ने उन दिनों में बहुत सी बहसें जीतीं। जैसा कि उसने बाद को मुझे बताया, "मैं दूसरे मनुष्य के कार्यालय में से बहुधा यह कहते हुए बाहर चला आता था, 'मैंने उस पक्षी को कुछ सुना दिया।' इसमें संदेह नहीं कि मैं उसे कुछ सुना तो आता था, परन्तु मैं उसके हाथ बेच कुछ भी नहीं आता था।"

मेरी पहली समस्या पेट्रिक ज ओ'हेअर को बातें करना सिखाना नहीं थी।

मेरा मुख्य काम उसे बातें करने से परहेज करना और शब्दों की लड़ाइयों से दूर रहना सिखाना था।

श्री ओ'हेयर इस समय न्यूयार्क में व्हाइट मोटर कम्पनी का एक परम सफल सेल्समैन है। वह अपना काम कैसे करता है? उसका इतिहास उसके अपने शब्दों में सुनिये— यदि अब मैं किसी ग्राहक के कार्यालय में जाता हूँ और वह कहता है 'क्या? व्हाइट कम्पनी के ट्रक? वे किसी काम के नहीं! यदि आपने मुझे दिये तो मैं एक भी नहीं लूँगा। मैं हूजइट ट्रक खरीदने जा रहा हूँ' तो मैं कहता हूँ 'भ्राता जी, सुनिए हूजइट अच्छा ट्रक है। यदि आप हूजइट खरीदेंगे तो यह आपकी भूल नहीं होगी। हूजइट ट्रकों को बनाने वाली एक बढ़िया कम्पनी है और उनके बेचनेवाले अच्छे लोग हैं।'

तब वह चुप रह जाता है। तर्क की कोई गुन्जाइश ही नहीं रहती। यदि वह कहता है कि हूजइट ट्रक सर्वोत्तम है और मैं कहता हूँ निश्चय ही वह सर्वोत्तम है तो उसे ठहर जाना पड़ता है। जब मैं उसके साथ सहमत हो जाऊँ तो फिर वह दिन भर 'वह सर्वोत्तम है' कहना जारी नहीं रख सकता। तब हम हूजइट के विषय को छोड़ देते हैं और मैं व्हाइट ट्रक के गुणों के विषय में बात करना आरम्भ करता हूँ।

एक समय था जब इस प्रकार के वार्तालाप से मैं लालपीला हो जाया करता था! मैं हूजइट के विरुद्ध युक्तियाँ देने लगता था जितना अधिक मैं उसके विरुद्ध तर्क करता था उतना ही अधिक मेरा व्यापारी उसके पक्ष में युक्तियाँ देता था और जितना अधिक वह बहस करता था उतना ही अधिक वह मेरे प्रतियोगी का माल खरीदने के लिए तैयार हो जाता था।

जब मैं अपने अतीत काल का सिंहावलोकन करता हूँ तो मुझे आश्चर्य होता है कि मैं कभी कोई वस्तु बेच कैसे पाता था! मैंने अपने जीवन के कई वर्ष निकम्मी निकम्मी बातों को लेकर चिमटे रहने और विवाद करने में नष्ट कर दिये। अब मैं अपना मुँह बन्द रखता हूँ। इससे बड़ा मुझे लाभ हुआ है।

जैसा बुद्धिमान वृद्ध बैन फ्रैंकलिन कहा करता था —

यदि आप विवाद करेंगे पीड़ा देंगे और खण्डन करेंगे तो हो सकता है कि कभी कभी आप को विजय प्राप्त हो जाय परन्तु यह एक शून्य विजय होगी आपको कभी अपने विरोधी की शुभेच्छा न प्राप्त होगी।

अपने लिए स्वयं गणना कीजिए। आप कौन सी चीज लेना पसन्द करेंगे—

एक पुस्तकी और नाटकी विजय या एक मनुष्य की हितेच्छा ? आपको दोनों चीज़ें क्वचित् ही मिल सकती हैं।

हो सकता है कि बहस में आपका पक्ष ठीक हो, बिलकुल ठीक हो, परन्तु जहाँ तक दूसरे मनुष्य के मन को बदलने का सबंध है, आप सम्भवत: वैसे ही निष्फल हैं मानो आप भूल पर थे।

वुडरो विलसन के मन्त्रिमण्डल में अर्थ-मन्त्री, विलियम ग. मक एडू, ने घोषणा की कि राजनीति में कई वर्ष तक निरन्तर कार्य करते रहने से मैंने यह सीखा है कि "एक अनाड़ी मनुष्य को विवाद से परास्त करना असम्भव है।"

"एक अनाड़ी मनुष्य!" श्री मक एडू, आप बहुत नरम बात कह रहे हैं। मेरा अनुभव है कि किसी भी मनुष्य के मन को, चाहे वह कितना ही पढ़ा-लिखा हो, मौखिक लड़ाई से बदलना असम्भव है।

उदाहरणार्थ, फ्रडरिक स पार्सन्स नाम का एक इन्कम टेक्स-परामर्शदाता, एक गवर्नमेंट टेक्स इन्सपेक्टर के साथ घंटा भर झगड़ता और लड़ता रहा। नौ सहस्र डालर की रकम का झगड़ा था। श्री पार्सन्स कहता था कि ये नौ सहस्र डालर वास्तव में वसूल न होने वाला ऋण है, यह कभी न मिलेगा, इसलिए इस पर टेक्स नहीं लगना चाहिए। इन्सपेक्टर ने चटपट उत्तर दिया, "वसूल न होने वाला ऋण कैसे! इस पर अवश्य टेक्स लगेगा।"

मेरी क्लास में यह कथा सुनाते हुए श्री पार्सन्स ने कहा, "यह इन्सपेक्टर रूखा, घमंडी और हठीला था। उस पर युक्ति और सचाई कुछ प्रभाव न रखती थी।.. जितना अधिक हम बहस करते थे उतना ही अधिक वह हठी होता जाता था। इसलिए मैंने बहस से बचने, विषय को बदलने, और उसकी प्रशंसा करने का निश्चय किया।

"मैंने कहा, 'मैं समझता हूँ कि जो वस्तुतः महत्त्वपूर्ण और कठिन निर्णय आप को करने पड़ते हैं उनके सामने यह एक बहुत ही तुच्छ विषय है। मैंने स्वयं टेक्स लगाने के काम का अध्ययन किया है, परन्तु मेरा सारा ज्ञान पुस्तकों से प्राप्त किया हुआ है। आप अपना ज्ञान सचमुच के अनुभव से प्राप्त कर रहे हैं। कई बार मेरे मन में अभिलाषा होती है कि मेरे पास भी आप जैसा काम होता। इससे मुझे बहुत शिक्षा मिलती।' मैंने जो कुछ कहा सब निष्कपट भाव से कहा, झूठमूठ नहीं।

"इन्सपेक्टर अपनी कुरसी में अकड़ कर सीधा बैठ गया, फिर पीछे की

ओर झुक कर अपने काम के विषय में देर तक बातें करता रहा, और बताता रहा कि उसने किस प्रकार बड़े बड़े धोखे पकड़े थे। उसका स्वर धीरे धीरे मित्रोचित हो गया और तुरन्त वह मेरे साथ अपने बच्चों के विषय में बातें करने लगा। विदा होते समय उसने मुझे कहा कि मैं आपकी समस्या पर और अधिक विचार करूँगा और कुछ ही दिनों में अपना निश्चय आप को बता दूँगा।

तीन दिन बाद मेरे कार्यालय में आकर उसने मुझे सूचना दी कि मैंने टैक्स के कागज को जैसा आपने भर रक्खा है वैसा ही रहने देने का निश्चय किया है।

यह टैक्स-इन्सपेक्टर एक बहुत ही साधारण मानवी दुर्बलता का प्रदर्शन कर रहा था। वह महत्ता का भाव चाहता था और जब तक भी पार्सन्स उसके साथ बहस करता रहा वह अपने प्रभुत्व को दृढ़तापूर्वक उच्च स्वर से बता कर महत्ता का भाव प्राप्त करता रहा। परन्तु ज्यों ही उसकी महत्ता स्वीकार कर ली गई बहस बंद कर दी गई और उसे अपनी महत्ता को फैलाने दिया गया वह एक सहानुभूति पूर्ण और दयालु मनुष्य बन गया।

नेपोलियन के घर का प्रधान टहलुआ कान्स्टेण्ट बहुधा जोसफाइन के साथ बिलियर्डस खेला करता था। वह नेपोलियन के व्यक्तिगत जीवन के संस्मरण के प्रथम खण्ड के पृष्ठ ७३ पर कहता है—यद्यपि मुझ में भी कुछ चतुरता थी परन्तु मैं सदा ऐसा प्रयत्न करता था जिससे जोसफाइन जीत जाय। इससे वह अत्यन्त प्रसन्न हो जाती थी।

कान्स्टेण्ट से हम एक शुभ शिक्षा लेनी चाहिए। जो भी छोटेछोटे वादविवाद उत्पन्न हों उनमें हमें अपने ग्राहकों प्यारों, पतियों और पत्नियों को जीतने देना चाहिए।

बुद्ध का कथन है विद्वेष विद्वेष से नहीं, प्रेम से शान्त होता है और भ्रान्ति विवाद से नहीं वरन् कौशल साम अनुनय और दूसरे व्यक्ति के दृष्टिकोण को समझने की सहानुभूति पूर्ण आकांक्षा से दूर होती है।

लिंकन ने एक बार एक तरुण सैनिक अधिकारी को एक साथी के साथ प्रचण्ड वितण्डा करने के कारण बहुत डाँटा था। लिंकन का कथन था कि 'कोई भी मनुष्य जो अपने आपसे अधिक से अधिक काम लेने का निश्चय कर चुका है व्यक्तिगत विवाद के लिए समय नहीं निकाल सकता। वह उसके परिणामों को सहन करने के लिए इससे भी कम तैयार हो सकता है। उसकी अपनी प्रकृति का बिगड़ना और आत्म-संयम का अभाव भी इन परिणामों के अन्तर्गत

हैं। बड़ी चीज़ों का त्याग करो जिन पर आप समान अधिकार से अधिक नहीं प्रकट करते, और छोटी चीज़ों का त्याग करो यद्यपि वे स्पष्ट रूप से आपकी अपनी ही हों। यह अच्छा है कि आप कुत्ते के लिए रास्ता छोड़ दें बजाय इसके की आप अपना अधिकार जतलाएँ और वह आपको काट खाये। कुत्ते को मार डालने से भी उसके काटे का घाव चंगा न होगा।"

इसलिए पहला नियम है—

✓ विवाद से लाभ उठाने की एक मात्र रीति यह है कि विवाद न किया जाय।

दूसरा अध्याय

शत्रु बनाने की अचूक रीति —और उससे कैसे बचना चाहिये

जब थियोडोर रूज़वेल्ट अमेरिका का राष्ट्रपति था, तो उसने स्वीकार किया था कि यदि सौ में से ७५ बार भी मेरी बात ठीक निकल सकती तो मेरी आशाएँ बहुत कुछ पूरी हो जातीं।

यदि बीसवीं शताब्दी के परम विख्यात मनुष्य का अधिक से अधिक अनुपात यह है तो आपके और मेरे विषय में क्या कहें?

यदि आपको सौ में से केवल ५५ बार भी अपने ठीक होने का निश्चय हो सके, तो वाल स्ट्रीट में जाकर आप दस लाख डालर प्रतिदिन कमा सकते हैं, एक महल खरीद सकते हैं और एक गायक लड़की से विवाह कर सकते हैं। और यदि सौ में से ५५ बार भी आपको अपने ठीक होने का निश्चय नहीं हो सकता तो फिर दूसरे लोगों को आप क्यों कहें कि तुम गलती पर हो?

आप दृष्टि से या स्वर के चढ़ाव-उतार से या इशारे से दूसरे मनुष्य को उसी प्रकार स्पष्ट रूप से बता सकते हैं कि तुम गलती पर हो जिस प्रकार कि शब्दों से—और यदि आप उसे कहते हैं कि तुम गलती पर हो तो क्या आप समझते हैं कि इससे उसके मन में आप के साथ सहमत होने की इच्छा उत्पन्न होगी? कभी नहीं! क्योंकि आपने उसकी समझ पर, उसके निर्णय पर, उसके गर्व पर, उसके आत्म-सम्मान पर सीधी चोट की है। इससे उसके मन में आप पर चोट करने की इच्छा उत्पन्न होगी। परंतु इससे उसके मन में सम्मति बदलने की इच्छा कभी उत्पन्न नहीं होगी। आप उस पर चाहे अफलातूँ और काँट का सारा तर्क लगा दें आप उसकी सम्मति न बदल सकेंगे क्योंकि आपने उसकी भावना को ठेस पहुँचाई है।

बात आरम्भ करते समय पहले ही यह शब्द न कहिए, "मैं आपको अमुक बात सिद्ध कर के दिखाने लगा हूँ।" यह बुरा है। यह दूसरे शब्दों में यह कहना है, "मैं तुम से अधिक बुद्धिमान हूँ। तुम्हारा मत बदलने के लिए मैं तुम्हें दो एक बातें बताने लगा हूँ।"

यह लड़ाई के लिए एक ललकार है। इससे विरोध जागता है और आपके बोलना आरम्भ करने के पूर्व ही सुननेवाले के मन में आपके साथ लड़ने की प्रवृत्ति उत्पन्न हो जाती है।

अतीव अनुकूल दशाओं में भी, लोगों के विचारों को बदलना कठिन होता है। इसलिए इसको और भी कठिन क्यों बनाया जाए? अपने को असुविधा में क्यों डाला जाय?

यदि आप कोई बात सिद्ध करने जा रहा है, तो किसी को पता न लगने दीजिए। इसको ऐसी सूक्ष्म रीति से, ऐसी चतुराई से कीजिए कि कोई अनुभव न करे कि आप कर रहे हैं।

"लोगों को इस प्रकार शिक्षा देनी चाहिए कि मानो तुमने उन्हें कुछ सिखाया ही नहीं। और अज्ञात बातों का इस प्रकार प्रस्ताव करना चाहिए मानो वे भूली हुई बातें हों।"

जैसा कि लार्ड चस्टरफ़ील्ड ने अपने पुत्र से कहा था—

हो सके तो दूसरे लोगों की अपेक्षा अधिक बुद्धिमान बनो, परन्तु यह बात उनको मत बतलाओ।

इस समय मेरा शायद ही किसी ऐसी बात पर विश्वास हो जिसे मैं आज से बीस वर्ष पहले माना करता था—सिवाय गुणन तालिका अर्थात पहाड़े के, और जब मैं आईंस्टीन के विषय में पढ़ता हूँ तो पहाड़े पर भी मुझे संदेह होने लगता है। जो बातें मैंने इस पुस्तक में लिखी हैं, हो सकता है कि अगले बीस वर्ष में, उन पर भी मेरा विश्वास न रहे। मुझे अब किसी भी बात पर उतना निश्चय नहीं है जितना पहले हुआ करता था। सुकरात एथन्स में बार बार अपने अनुयायियों से कहा करता था, "मैं केवल एक ही बात जानता हूँ; और वह यह कि मैं कुछ नहीं जानता।"

देखिए, मैं सुकरात से अधिक चतुर होने की आशा नहीं कर सकता, अतएव मैंने लोगों से कहना छोड़ दिया है कि आप गलती पर हैं। और मैं देखता हूँ कि इससे मुझे लाभ होता है।

यदि कोई मनुष्य कहता है कि तुम्हारा विचार गलत है हाँ वरन् तुम्हारी जानकारी गलत है—तो क्या यह कहना इससे अधिक अच्छा न होगा 'अच्छा, जब देखिए! मेरा विचार आपके विपरीत है पर हो सकता है कि मैं गलती पर हूँ। बहुधा मैं गलती पर ही हुआ करता हूँ और यदि मेरी भूल हो तो मैं चाहता हूँ कि उसे ठीक कर दिया जाय। आइए तनिक तथ्यों की पड़ताल करके देखें।"

ऐसे वाक्यांशों में जादू है प्रबल जादू है हो सकता है कि मैं गलती पर हूँ। मैं बहुधा गलती पर होता हूँ। आइए तनिक तथ्यों की पड़ताल करके देखें।' न कोई ऊपर देवलोक में न कोई नीचे मर्त्यलोक में, और न कोई रसातल में, आपके इस कहने पर आपत्ति करेगा हो सकता है कि मैं गलती पर हूँ। आइए तनिक तथ्यों की पड़ताल करके देखें।

वैज्ञानिक यही करता है। एक बार मैं प्रसिद्ध खोजी और वैज्ञानिक स्टीफनसन से मिला। उसने सुमेरु वृत्त में ग्यारह वर्ष बिताये थे और छ वर्ष तक मांस और पानी के सिवा बिलकुल कुछ नहीं खाया था। उसने मुझे अपने एक प्रयोग का वृत्तान्त सुनाया। मैंने पूछा आप उससे क्या सिद्ध करना चाहते थे? मैं उसके उत्तर को भी नहीं भूलूँगा। उस ने कहा—"एक वैज्ञानिक कभी कोई बात सिद्ध करने का यत्न नहीं करता। वह केवल तथ्य मालूम करने का उद्योग करता है।

आप वैज्ञानिक ढंग से सोचना चाहते हैं। अच्छा आपके अपने आपके सिवा और कोई भी आपको इससे नहीं रोकता।

इस बात को स्वीकार कर लेने से कि हो सकता है आप ग़लती पर हों आप कभी कष्ट में नहीं पड़ेंगे। यह बात सारी बहस को बंद कर देगी और दूसरे मनुष्य को आपके ही समान न्यायसंगत निष्कपट और उदार बनने के लिए अनुप्राणित करेगी। इससे वह भी चाहेगा कि वह स्वीकार करे कि हो सकता है कि वह ग़लती पर हो।

यदि आप निश्चित रूप से जानते हैं कि अमुक मनुष्य ग़लती पर है और यह बात उसे आप उसके मुँह पर स्पष्ट कह देते हैं तो इसका परिणाम क्या होगा? दृष्टान्त से समझिए। न्यूयार्क का एक तरुण वकील श्री स— थोड़े दिन हुए संयुक्त राष्ट्र अमेरिका के सुप्रीम कोर्ट में एक बहुत महत्त्वपूर्ण मुकदमे में बहस कर रहा था। (लस्टगार्टन बनाम फ्लीट कार्पोरेशन २८ यू एस ११)। मुकदमे में काफी रुपया पैसा था और कानून का महत्त्वपूर्ण प्रश्न था।

बहस में सुप्रीम कोर्ट के एक जज ने श्री स.-से कहा, "सामुद्रिक विधानालय में सीमा निर्धारण की व्यवस्था छ. वर्ष है या नहीं?"

श्री. स.-ठहर गया। उसने एक क्षण के लिए जज की ओर टकटकी लगा कर देखा, और फिर साफ कहा, "महाराज, सामुद्रिक विधानालय में कालावधि की कोई व्यवस्था ही नहीं।"

प्रन्थकार की कक्षा में अपना अनुभव बताते हुए श्री. स.-ने कहा, "न्याय-मन्दिर में सन्नाटा छा गया। कमरे का तापमान शून्य पर आ गिरा। मेरा कहना ठीक था। जज-गलती पर था। और मैंने उसे ऐसा ही कहा था। परन्तु क्या उसका भाव मेरे प्रति मित्रोचित हो गया? नहीं। मेरा अब तक भी विश्वास है कि कानून मेरे पक्ष में था। और मैं जानता हूँ कि जितना अच्छा मैं उस दिन बोला उससे अच्छा मैं कभी पहले नहीं बोला था। परन्तु मैं उसे प्रेरित न कर सका। मैंने एक बहुत ही विद्वान और प्रसिद्ध मनुष्य को गलती पर बताने की भारी भूल की।"

बहुत थोड़े लोग तर्कशास्त्र पर चलते हैं। हम में से अधिकांश तो पक्षपातयुक्त और एक ओर झुके हुए होते हैं। हम में से बहुत से लोग पहले से मन में बैठी हुई धारणाओं, स्पर्द्धा, सन्देह, भय, ईर्ष्या और गर्व द्वारा नष्ट हो चुके हैं। और बहुत से नागरिक अपने धर्म या बालों की कट या कम्यूनिज्म या राणा प्रताप के विषय में अपने विचार बदलना नहीं चाहते। इसलिए, यदि आपकी प्रवृत्ति लोगों को यह बताने की ओर है कि तुम गलती पर हो, तो कृपया सवेरे भोजन के पहले एकाग्रता के साथ निम्नलिखित अनुच्छेद पढ़ा कीजिए। यह प्रोफेसर जेम्स हार्वे राबिनसन की ज्ञानवर्धक पुस्तक, दि माइण्ड इन दि मेकिंग, से लिया गया है।

> हम कभी कभी अपने विचारों को, किसी प्रतिरोध या प्रबल मानसिक आवेग के बिना, बदलते पाते हैं। परन्तु यदि हमें कह दिया जाय कि तुम गलती पर हो, तो हम इस आरोप को बुरा मानते हैं और अपने हृदयों को कड़ा बना लेते हैं। अपने विश्वासों के बनाने में हम इतने असावधान हैं कि देखकर आश्चर्य होता है। परन्तु जब कोई हमें उनकी संगति से हटाकर वंचित करने का यत्न करता है तो हमारे भीतर उनके प्रति निषिद्ध अनुराग उमड़ आता है। यह स्पष्ट है कि स्वयं विचार हमको प्यारे नहीं, वरन् आत्मसम्मान प्यारा है जिसे कि धमकी दी जाती है।... छोटा

सा शब्द 'मेरा" मानवी व्यवहार में अतीव महत्वपूर्ण शब्द है। इसको ठीक तौर पर समझ लेना बुद्धिमत्ता का आरम्भ है। इसकी शक्ति एक सी रहती है चाहे वह "मेरा' भोजन हो या मेरा कुत्ता मेरा घर हो या 'मेरा पिता, मेरा" देश हो या मेरा परमेश्वर। हम न केवल इस आरोप को ही बुरा मानते हैं कि हमारी घड़ी ग़लत है या हमारी कार जीर्ण है, वरन् इस आरोप को भी कि मगल की नहरों के विषय म हमारी धारणा, ईपिक्टेटस का हमारा उच्चारण कुनीन के कामों एव राजा हर्षवर्धन के काल के विषय में हमारी धारणा पुनर्विचार के योग्य है। जिस बात को सत्य मानने का हम अभ्यास हो चुका है उसी में विश्वास रक्खे रहना हम पसन्द करते हैं। हमारे अनुमान पर सन्देह करने से जो क्रोध उत्पन्न होता है उससे हम उस अनुमान के साथ चिपटे रहने के लिए सब प्रकार का बहाना ढूँढने लगते हैं। परिणाम यह होता है कि हमारा अधिकांश कथन-मात्र तक जिस प्रकार हम पहले ही मान रहे हैं उसी प्रकार मानते रहने के लिए युक्तियाँ ढूँढने में ही लग जाता है।

एक बार मैंने अपने घर के लिए पर्दे आदि बनाने के लिए एक सजावट करनेवाले को नियुक्त किया। जब बिल आया तो मैं चकित रह गया।

कुछ दिन बाद एक स्त्री मेरे यहाँ आई। उसने पर्दे देखे। उन पर मूल्य लिखा हुआ था। वह चिल्ला उठी क्या! यह तो बहुत अधिक है। मुझे डर [illegible] कि आप ठगे गये हैं।

क्या उसकी बात सच थी? हाँ उसने सच्ची बात कही थी परन्तु बहुत थोड़े लोग ऐसे हैं जो उनके निर्णय पर कटाक्ष करनेवाली सच्चाइयों को सुनना पसंद करें। इस लिए, मनुष्य होने के नाते मैंने अपना बचाव करने का यत्न किया। मैंने बताया कि सर्वोत्तम पदार्थ ही अन्तत सबसे सस्ता रहता है और कि बढ़िया और सुन्दर वस्तु कौड़ियों के मोल नहीं मिल सकती इत्यादि इत्यादि।

अगले दिन एक दूसरी स्त्री मेरे यहाँ आई। उसने मेरे पर्दों की प्रशंसा की। वह उत्साह से परिप्लावित हो गई। उसने अभिलाषा प्रकट की कि क्या ही अच्छा होता जो मैं भी ऐसी बढ़िया चीज अपने घर के लिये ले सकती। मेरा उत्तर इससे बिलकुल भिन्न था। मैंने कहा सच पूछिये, तो स्वयं मुझ में इन [illegible] चीजों को लेने का सामर्थ्य नहीं। मैंने इनके लिए बहुत अधिक मूल्य दिया है। मुझे खेद है मैंने इन्हें क्यों खरीदा।

जब हम गलती करते हैं, तो हो सकता है कि हम अपने मन में इसका स्वीकार कर लें। और यदि हम से मृदुता और कौशल से काम लिया जाय, तो शायद दूसरों के सामने इसे मान लें और अपनी निष्कपटता एवं हृदय की विशालता के लिए गर्व भी करें। परन्तु यदि कोई दूसरा व्यक्ति इस अरुचिकर तथ्य को हमारे गले के नीचे ठूँसने का यत्न करेगा तो हम बिलकुल नहीं मानेंगे।

गृह-युद्ध के दिनों में अमेरिका का अतीव प्रसिद्ध संपादक, होरेस ग्रीले लिङ्कन की नीतियों से प्रचण्ड मत-भेद रखता था। उसे विश्वास था कि मैं वाद-विवाद, उपहास और गाली-गलौज से लिङ्कन को अपने साथ सहमत बना लूँगा। महीनों और वर्षों यह झगड़ा चलता रहा। वास्तव में, जिस रात बूथ ने उसे गोली मारी उसी रात उसने राष्ट्रपति लिङ्कन के विरुद्ध एक पाशविक, कड़वा, व्यंग्यपूर्ण और व्यक्तिगत आक्रमण लिखा था।

परन्तु क्या इस सारी कड़वाहट ने लिङ्कन को ग्रीले के साथ सहमत बना दिया? बिलकुल नहीं। उपहास और गाली से कभी काम नहीं होता।

यदि आप लोगों के साथ व्यवहार करने, अपने को वश में रखने और अपने व्यक्तित्व को उन्नत करने के विषय में कुछ बढ़िया उपाय जानना चाहते हैं, तो बेंजेमिन फ्रेंकलिन का स्वलिखित चरित पढ़िये—जो कि एक अतीव मनोहर आत्मकथा है, अमेरिकन साहित्य का एक उज्ज्वल रत्न है। अपने सार्वजनिक पुस्तकालय से यह पुस्तक पढ़ने के लिए माँग लीजिए अथवा पुस्तक-भाण्डार से इसकी एक प्रति मोल ले लीजिए। यदि आपके यहाँ कोई पुस्तक-भाण्डार नहीं, तो सीधा दि अमेरिकन बुक कंपनी, ८८ लक्सिङ्गटन एवीन्यू, न्यूयार्क सिटी से मँगा लीजिए। "गेटवे सीरीज" की फ्रेंकलिन्स औटो बायग्राफी भेजने को लिखिए। मूल्य ६८ सेंट है, साथ १० सेंट डाक व्यय के लिए भी भेजिए।

इस आत्म-कथा में, बॅन फ्रेंकलिन बताता है कि उसने विवाद करने के अन्यायी स्वभाव पर कैसे विजय पाई और अपने को रूपान्तरित करके अमेरिकन इतिहास में एक बहुत ही योग्य, सौम्य और कूटनैतिक मनुष्य कैसे बना लिया।

एक दिन, जब बॅन फ्रेंकलिन एक भूलें करनेवाला युवक था, एक वृद्ध क्वेकर मित्र ने उसे अलग ले जाकर कुछ खरी खरी सुनाई। वे खरी बातें कुछ इस ढंग की थीं—

बॅन, तुम असभ्य हो। जो भी तुम से मत भेद रखता है उसके लिए तुम्हारी सम्मतियाँ थप्पड़ के समान हैं। वे इतनी महँगी हो गई हैं कि कोई

भी मनुष्य उनकी परवा नहीं करता। तुम्हारे मित्र देखते हैं कि जब तुम उनके पास नहीं होते तो वे अधिक आनन्द मानते हैं। तुम इतना कुछ जानते हो कि कोई भी मनुष्य तुम्हें कोई नई बात नहीं बता सकता। वास्तव में कोई भी मनुष्य तुम्हें कुछ बताने का यत्न नहीं करेगा, क्योंकि उसके इस उद्योग का फल बे-आरामी और कड़ी मेहनत के सिवा और कुछ नहीं होगा। इसलिए इस बात की कोई संभावना नहीं कि तुम्हारे वर्तमान ज्ञान में कोई वृद्धि हो सके और तुम्हारा वर्तमान ज्ञान बहुत ही थोड़ा है।

बैन फ्रेङ्कलिन के विषय में एक सबसे सुन्दर बात वह रीति है जिससे उसने उस उग्र भर्त्सना को ग्रहण किया। वह इतना महान् और इतना बुद्धिमान था कि उसने तुरन्त इस सत्य को अनुभव कर लिया कि मैं विफलता और सामाजिक विनाश की ओर अग्रसर हो रहा हूँ। इसलिए उसने ठीक सामना किया। उसने चटपट अपनी रूढ़ और कट्टर रीतियों को बदलना आरम्भ कर दिया।

फ्रेङ्कलिन ने कहा मैंने यह नियम बना लिया कि मैं दूसरों के विचारों का प्रत्यक्ष प्रतिवाद और अपने विचारों का निश्चित समर्थन नहीं करूँगा। मैंने प्रत्येक ऐसे शब्द और वाक्य का उपयोग छोड़ दिया जिससे दृढ़ सम्मति प्रकट होती हो जैसा कि निश्चय से 'निस्सन्देह, इत्यादि और उनके स्थान में मैं इस प्रकार कहने लगा मेरा विचार है मैं समझता हूँ या मेरी धारणा है' कि अमुक बात ऐसी ऐसी है या इस समय मुझे ऐसा प्रतीत होता है। जब कोई दूसरा मनुष्य कोई ऐसी बात कहता जिसे मैं समझता कि गलत है तो मैं अपने को उसका एकदम खण्डन करने और उसके कथन में तत्काल कोई बेहूदगी दिखलाने से रोकता और उत्तर देते समय मैं आरम्भ में ही कह देता कि विशेष अवस्थाओं या स्थितियों में उसका मत ठीक होगा परन्तु वर्तमान दशा में मुझे कुछ अन्तर प्रतीत होता या जान पड़ता है इत्यादि। अपने ढंग में इस परिवर्तन का लाभ मुझे शीघ्र ही देख पड़ा जिन वार्तालापों में मैं भाग लेता वे अधिक आनन्द-दायक होने लगे। जिस नम्र भाव से मैं अपनी बात कहता उसे लोग बहुत उत्सुकता से सुनते और प्रतिवाद कम होता अपने को गलती पर पाने की अवस्था में मुझे पहले की अपेक्षा कम लज्जित होना पड़ता और जब मेरी बात ठीक होती तो दूसरों को अपनी गलतियाँ छोड़कर मेरे साथ मिल जाने के लिए प्रेरणा करना मेरे लिए सरल होता।

"यह रीति, जिसे मैंने पहले पहल अपनी स्वाभाविक प्रवृत्ति पर कुछ बलात्कार करके ही धारण किया था, अन्त को मेरे लिए इतनी सरल, मेरे लिए इतनी नित्य की बात हो गई, कि गत पचास वर्ष में शायद किसी ने मेरे मुँह से एक भी हठपूर्ण बात नहीं सुनी। जब मैं किसी नवीन संस्था का या किसी पुरानी संस्था में परिवर्तन का प्रस्ताव करता था, तो इस स्वभाव के कारण (मेरी ईमानदारी के बाद दूसरे दर्जे पर) अपने दूसरे नगर-बन्धुओं पर आरम्भ से ही मेरा इतना दबाव रहता था। और जब मैं किसी सार्वजनिक परिषद् का सदस्य बन जाता था, तो उसमें मेरे इतने प्रभाव का कारण भी मेरा यही स्वभाव ही होता था, मैं यह बात इसलिए कह सकता हूँ क्योंकि मैं अच्छा भाषण नहीं कर सकता था, मुझ में कभी वाग्मिता आई ही नहीं, शब्दों के चुनाव में मुझे बड़ी हिचकचाहट होती थी, मेरी भाषा शायद ही कभी शुद्ध होती हो, तो भी प्रायः मैं अपनी बात मनवा लेता था।"

बॅन फ्रेंक्कलिन की रीतियाँ व्यापार में कैसे काम देती हैं? दो दृष्टान्त सुनिए।

न्यूयार्क की ११४ लिबर्टी स्ट्रीट का श्री फ ज महोने तेल के व्यवसायियों के लिए विशेष साज-सामान बेचता है। उसने लॉङ्ग द्वीप के एक बड़े व्यापारी का आर्डर ले रखा था। उसने व्यापारी को माल का नमूना भेजा था और व्यापारी ने उसे पसंद किया था। साज-सामान बनाया जा रहा था। तब एक बड़ी बुरी घटना हो गई। ग्राहक ने इस विषय पर अपने मित्रों के साथ विचार किया। उन्होंने उसे बहुत चेतावनी दी कि तुम बड़ी भारी भूल कर रहे हो, तुम अपना रुपया नष्ट करने जा रहे हो। इस सामान में यह खराबी है, वह खराबी है, ऐसी ऐसी बातें कहकर उन्होंने उसे बहुत भड़का दिया। उनकी बातें सुन उसे बड़ी घबराहट हुई। उसने श्री महोने को फोन पर बुला कर कहा कि मैं शपथ पूर्वक कहता हूँ कि जो साज-सामान आप बना रहे हैं उसे मैं बिलकुल स्वीकार न करूँगा।

श्री महोने ने यह विवरण सुनाते हुए कहा, "मैंने बड़ी सावधानी के साथ सब वस्तुओं की पड़ताल की। मैं जानता था कि हमारी सब वस्तुएँ ठीक हैं। मैं यह भी जानता था कि वह और उसके मित्र जिस विषय में बातें कर रहे हैं उसका उन्हें पता ही नहीं, परन्तु मैंने अनुभव किया कि उसे यह बात कहना भयानक है। मैं उसे मिलने लॉङ्ग द्वीप गया। ज्यों ही मैंने उसके कार्यालय में पग रक्खा, वह झट उछल कर खड़ा हो गया और जल्दी जल्दी बातें करता हुआ मेरी

और बढ़ा। वह इतना उत्तेजित था कि बातें करते समय अपनी मुट्ठियों को हिला रहा था। उसने मेरी और मेरे माल की निन्दा की और अन्त में कहा, अब आप उसे क्या करेंगे ?"

'मैंने उसे बड़ी शांति से साफ कहा कि जो भी आप कहेंगे मैं वही करूँगा। मैंने कहा आप उसका मूल्य देंगे इसलिए जैसा आप चाहते हैं निश्चय ही वैसा ही बनाया जायगा। तो भी किसी न किसी को उत्तरदायित्व लेना ही होगा। यदि आप समझते हैं कि आप सच्चे पर हैं, तो हमें नमूना दीजिए। यद्यपि हमने इस काम को आपके लिए बनाया है और उस पर २ डॉलर खर्च किए हैं, तो भी हम उसे रद्दी करके फेंक देंगे। आपको सन्तुष्ट करने के लिए हम २ डालर का घाटा उठाने को तैयार हैं। तथापि मैं आपको चेतावनी देना चाहता हूँ कि यदि हम वैसा ही बनाएँगे जैसा बनवाने पर आप हठ कर रहे हैं तो आप को उत्तरदायित्व लेना पड़ेगा। परन्तु यदि आप इसे हमारे विचार के अनुसार बनाने देंगे जो अब तक भी हमारा विश्वास है कि ठीक रीति है, तो जिम्मेदारी हमारी होगी।

"इस समय तक वह शांत हो चुका था। उसने अन्त में कहा बहुत अच्छा काम करते जाइए। परन्तु यदि काम ठीक न हुआ तो परमेश्वर आपका रक्षक है।

हमारा काम बिलकुल ठीक निकला। अब उसने इस ऋतु में वैसे ही दो और कामों का आर्डर देने का वचन दे रक्खा है।

जिस समय इस मनुष्य ने मेरा अपमान किया और मेरे सामने मुट्ठियाँ हिलाईं और मुझे कहा कि तुम्हें अपने काम का ज्ञान नहीं उस समय बहस न करने और अपने को ठीक सिद्ध करने का यत्न करने से रोकने के लिए मुझे सारा आत्म-संयम से काम लेना पड़ा। परन्तु इससे मुझे लाभ हुआ। यदि मैं उसे कहता कि तुम गलती पर हो और बहस शुरू कर देता तो सम्भवतः मुकद्दमाबाजी तक नौबत पहुँचती रुखाई पैदा होती, धन की हानि होती और एक अमूल्य ग्राहक हाथ से निकल जाता। हाँ मुझे निश्चय हो गया है कि किसी मनुष्य को यह कहने से कि तुम गलती पर हो कुछ काम नहीं होता।

एक और दृष्टान्त लीजिए—और याद रखिए कि जो घटनाएँ मैं उद्धृत कर रहा हूँ वे सहस्रों दूसरे मनुष्यों के अनुभवों का नमूना मात्र हैं। १ ४ को न्यूयार्क की गाडनर व डेकर नाम की लकड़ी बेचनेवाली कम्पनी का सेल्समैन

है। क्रोले ने यह स्वीकार किया कि मैं वर्षों से लकड़ी के परीक्षकों को कह रहा हूँ कि तुम ग़लती कर रहे हो, वह बहस में उनको हरा भी चुका है। परन्तु इससे कुछ, लाभ नहीं हुआ। श्री. क्रोले ने कहा, "क्योंकि ये लकड़ी-परीक्षक बेसबॉल अम्पायरों की भाँति हैं। एक बार निर्णय कर लेने पर, फिर वे इसे कभी नहीं बदलते।"

श्री क्रोले ने देखा कि जो बहसें उसने जीती थीं उनके कारण उसकी दुकान सहस्रों डालर की हानि उठा रही है। इसलिए मेरी शिक्षा प्राप्त करने पर उसने अपनी कार्य प्रणाली को बदल डालने और वाद-विवाद को छोड़ देने का निश्चय किया। परिणाम क्या हुआ? यह वह कहानी है जो उसने अपने सहपाठियों को वर्ग में सुनाई थी :—

एक दिन सवेरे मेरे कार्यालय में फोन की घंटी बजी। मैं सुनने लगा तो एक उत्तप्त और व्याकुल व्यक्ति ने फोन में मुझे सूचना दी कि लकड़ियों का जो छकड़ा हम ने उसके यहाँ भेजा था वह सर्वथा असन्तोष-जनक है। उसकी फर्म ने लकड़ी लेने से इनकार कर दिया और हम से कहा कि अपना माल चटपट वापस मँगा लीजिए। छकड़े पर से लगभग एक चौथाई लकड़ी उतर चुकी थी कि उनके लकड़ी परीक्षक ने रीपोर्ट की कि लकड़ी ५५ प्रति सैकड़ा नमूने से घटिया है। इन अवस्थाओं में, उन्होंने इसे लेने से इनकार कर दिया।

मैं तुरन्त उसकी दूकान की ओर चल पड़ा। रास्ते में मैं सोच रहा था कि इस कठिनाई को कैसे सुलझाया जाय। साधारणतया, ऐसी अवस्थाओं में, मैं उनके सामने नमूना परखने के नियम पेश कर के, काष्ठ-परीक्षक के रूप में अपने निजी ज्ञान एवं अनुभव के परिणाम के तौर पर, दूसरे काष्ठ-परीक्षक को मनवाने का यत्न करता कि लकड़ी वस्तुतः नमूने के अनुसार है, और कि वह परीक्षा में नियमों का ग़लत अर्थ लगा रहा है। तथापि, मैंने सोचा कि इस शिक्षा में सीखे हुए नियमों का प्रयोग करना चाहिए।

जब मैं उनकी दूकान पर पहुँचा, तो मैंने ग्राहक और काष्ठ-परीक्षक दोनों का दुष्ट भाव देखा। सब बहस और लड़ाई के लिए तैयार खड़े थे। हम वहाँ गये जहाँ छकड़े पर से लकड़ी उतारी जा रही थी। मैंने प्रार्थना की कि लकड़ी का उतारना बन्द न कीजिए ताकि मैं देख सकूँ कि कौन कौन लकड़ी ख़राब है। मैंने काष्ठ परीक्षक से कहा कि आप रद्दी लकड़ी को अलग रखवाते जाइए और अच्छे टुकड़ों का अलग ढेर लगवा दीजिए।

कुछ देर तक उसे देखने के बाद मुझे प्रकट होने लगा कि उसकी परीक्षा वस्तुतः बड़ी कच्ची है और वह नियमों का गलत अर्थ लगा रहा है। वह विशेष लकड़ी सफेद चीड़ थी और मैं जानता था कि काष्ठ-परीक्षक को कड़ी लकड़ी की अच्छी पहचान थी परन्तु वह सफेद चीड़ का योग्य और अनुभवी परीक्षक न था।

संयोग से सफेद चीड़ का मुझे विशेष अनुभव था, परन्तु जिस प्रकार वह लकड़ी का श्रम विनाश कर रहा था क्या मैंने उस पर कोई आपत्ति की? बिलकुल नहीं। मैं बराबर ध्यान से देखता रहा और धीरे-धीरे प्रश्न पूछने लगा कि लकड़ी के अमुक टुकड़े असंतोषजनक क्यों नहीं? मैंने एक मुहूर्त के लिए भी यह संकेत नहीं किया कि परीक्षक गलती पर है। मैंने इस बात पर बल दिया कि मैं केवल इस कारण पूछ रहा हूँ ताकि भविष्य में हम आपकी फर्म को ठीक वही चीज दे सकें जो आप चाहते हैं।

मित्रोचित सहयोगपूर्ण भाव से प्रश्न पूछने और इस बात पर निरन्तर आग्रह करने से कि जो लकड़ी के टुकड़े उनके काम के लिए असंतोषप्रद नहीं थे उनको अलग करके उन्होंने ठीक ही काम किया मैंने उसकी रुखाई दूर कर दी और हमारे बीच की तनातनी उसी प्रकार जाती रही जिस प्रकार धूप से ओस उड़ जाती है। कभी कभी बड़ी सावधानी के साथ की हुई मेरी टिप्पणी ने उसके मन में यह विचार उत्पन्न कर दिया कि रद्दी ठहराए हुए टुकड़ों में से सम्भवतः कई सचमुच उसी नमूने के हैं जो उन्होंने खरीदा था और कि उनकी आवश्यकताओं के लिए अधिक महँगी लकड़ी चाहिए। तथापि मैं इस बात में बड़ा सावधान था कि कहीं वह यह न समझ ले कि मैं इस बात पर झगड़ा कर रहा हूँ।

धीरे धीरे उसका सारा भाव बदल गया। अन्ततः उसने मेरे सामने स्वीकार किया कि उसे सफेद चीड़ का अनुभव नहीं। वह छकड़े में से उतारे जाने वाले प्रत्येक काष्ठ-खण्ड के विषय में मुझ से प्रश्न पूछने लगा। मैंने उसे समझाया कि अमुक टुकड़ा क्यों निर्दिष्ट दरजे के भीतर है परन्तु मैं साथ ही आग्रह करता जाता था कि यदि यह टुकड़ा उनके काम का नहीं तो हम नहीं चाहते कि वह उसे ले। अन्ततः वह उस बिन्दु पर आ पहुँचा जहाँ जब भी वह किसी टुकड़े को रद्दी ठहरा कर पृथक करता था तभी वह अपने को दोषी अनुभव करता था। और अन्त को उसे मालूम हो गया कि जिस दरजे की लकड़ी की उन्हें आवश्यकता है उसका निर्देश न करने के कारण सारी भूल उनकी है।

अन्तिम फल यह हुआ कि मेरे चले आने के उपरान्त, उसने छकड़े की सारी लकड़ी की फिर से पड़ताल की, सारी की सारी स्वीकार कर ली, और हमें पूरे मूल्य का चेक भेज दिया।

इस एक उदाहरण में ही, थोड़े से कौशल और इस सकल्प ने कि मैं दूसरे मनुष्य को यह नहीं कहूँगा कि तुम ग़ल्ती पर हो, मेरी कपनी को डेढ़ सौ डालर बचा दिए। इसके अतिरिक्त जो सद्भाव नष्ट होने से बच गया उसका तो कोई मूल्य ही नहीं।

हाँ, मैं इस अध्याय में कोई नई बात नहीं बता रहा हूँ। उन्नीस सौ वर्ष हुए, ईसा ने कहा था, "अपने विरोधी के साथ शीघ्रता से राजी-नामा कर लो।"

दूसरे शब्दों मे, अपने ग्राहक या अपने पति या अपने विरोधी के साथ बहस मत करो। उससे मत कहो कि तुम गल्ती पर हो, उसे उत्तेजित मत करो, परन्तु थोड़ीसी कूटनीति का प्रयोग करो।

और ईसा के जन्म के भी २,२०० वर्ष पूर्व, मिस्र के वृद्ध राजा अख़तोई ने अपने पुत्र को उपदेश दिया था–ऐसा उपदेश जिसकी आज बड़ी आवश्यकता है। वृद्ध राजा अख़तोई ने एक दिन तीसरे पहर, चार सहस्र वर्ष हुए, कहा था –"साम कुशल बनो। उद्देश्य-सिद्धि में यह बात तुम्हें सहायता देगी।"

इसलिए, यदि आप जनता को अपने मत का बनाना चाहते हैं, तो दूसरा नियम है—

दूसरे मनुष्य की सम्मतियों का सम्मान कीजिए। कभी किसी से मत कहिए कि वह ग़लती पर है।

तीसरा अध्याय

यदि तुम गलती पर हो, तो उसे मान लो।

मैं प्रायः न्यूयार्क के भौगोलिक केन्द्र में रहता हूँ तो भी मेरे घर से एक मिनट की दूरी पर जंगली लकड़ी का एक छोटा सा नैसर्गिक वन है, जहाँ वसन्त ऋतु में ब्लैक बैरी के सफेद फूलों का वितान छा जाता है, जहाँ गिलहरियाँ घोंसले बना कर बच्चे पालती हैं और घोड़ा घास घोड़े के सिर के बराबर ऊँची उगती है। यह प्राकृतिक वन भूमि फॉरेस्ट पार्क कहलाती है—और यह सचमुच वन है। इसका रूप संभवतः उस से अधिक भिन्न नहीं जो यह उस दिन दोपहर को था जब कोलम्बस ने अमेरिका मालूम की थी। मैं बहुधा अपने कुत्ते रेक्स के साथ इस पार्क में घूमने जाया करता हूँ। यह एक स्नेही निर्दोष कुत्ता है। पार्क में हमें क्वचित् ही कोई मनुष्य मिलता है इसलिए मैं रेक्स के गले में न तसमा बाँधता हूँ और न मुँह पर मुसका।

एक दिन हम पार्क में एक घुड़-सवार पुलिसमैन मिला। उसे अपना अधिकार दिखाने की खुजली हो रही थी।

उसने मुझे तीव्र भर्त्सना करते हुए कहा आप ने कुत्ते को इस पार्क में तसमे और मुसके के बिना क्यों छोड़ रक्खा है? क्या आप नहीं जानते कि यह कानून के विरुद्ध है?

मैंने नरमी से उत्तर दिया हाँ मैं जानता हूँ। परन्तु मैं समझता था कि यह यहाँ कोई हानि नहीं पहुँचायगा।

आप नहीं समझते थे! आप नहीं समझते थे! आप क्या समझते हैं कानून को इसकी रत्ती भर भी परवाह नहीं। हो सकता है कि यह कुत्ता किसी गिलहरी को मार डाले या किसी बच्चे को काट खाए। अब इस बार तो मैं आपको छोड़ देता हूँ परन्तु यदि मैंने फिर कभी इस कुत्ते को यहाँ तसमे और

मुसके के बिना देख लिया, तो आपको जज के सामने पेश होना पड़ेगा।"

मैंने विनीत भाव से उसकी आज्ञा का पालन करने का वचन दिया। और मैंने आज्ञा पालन किया-थोड़ी बार। परन्तु रेक्स मुसके को पसंद नहीं करता था, और न मैं करता था, इसलिए हमने अवसर देखने का निश्चय किया। कुछ दिन तक सब ठीक ठीक रहा, तब एक दिन हम फँस गये। एक दिन तीसरे पहर रेक्स और मैं एक पर्वत के माथे पर दौड़ रहे थे। वहाँ, सहसा कानून की विभूति, कुम्मैत घोड़े पर सवार देख पड़ी। रेक्स मेरे आगे आगे सीधा अफसर की ओर दौड़ा जा रहा था। इससे मुझे बड़ी व्याकुलता हुई।

मैं इस में फँसता था। यह बात मुझे मालूम थी। इसलिए मैंने पुलिसमैन के बात आरम्भ करने की प्रतीक्षा न की। मैंने आप ही पहल कर दी। मैंने कहा, "आफिसर महोदय, आप ने मुझे अपराध करते हुए पकड़ लिया है। मैं अपराधी हूँ। मेरे पास अपराध के समय किसी दूसरी जगह होने का कोई उज्र या बहाना नहीं। आप ने गत सप्ताह मुझे चेतावनी दी थी कि यदि तुम फिर इस कुत्ते को बिना मुसका लगाए यहाँ लाये तो तुम्हें जुर्माना हो जायगा।"

पुलिसमैन ने मृदु स्वर में उत्तर दिया, "हाँ, ठीक है। मैं जानता हूँ कि यहाँ जब कोई मनुष्य इर्द गिर्द न हो, तो इस जैसे छोटे कुत्ते को खुला दौड़ने देने का प्रलोभन हो ही जाता है।"

मैंने उत्तर दिया, "निश्चय ही यह प्रलोभन है। परन्तु यह कानून के विरुद्ध है।"

पुलिसमैन ने प्रतिवाद करते हुए कहा, "इस जैसा छोटा कुत्ता किसी को हानि नहीं पहुँचायगा।"

मैंने कहा, "नहीं, परन्तु हो सकता है कि यह किसी गिलहरी को मार डाले।"

वह बोला, "मैं समझता हूँ आप इस बात को बहुत गम्भीर भाव से ले रहे हैं। मैं बताता हूँ कि आप क्या करें। आप उसे पहाड़ पर दौड़ने के लिए वहाँ छोड़ दिया करें जहाँ मैं उसे न देख सकूँ-और हमें इसकी कुछ याद ही न रहेगी।"

वह पुलिसमैन, मनुष्य होने के कारण, महत्ता का भाव चाहता था। इसलिए जब मैं अपने को धिक्कारने लगा, तो उसके पास अपनी आत्म-पूजा को पोषित करने का एक ही मार्ग रह गया, और वह था उदार भाव से दया दिखाना।

परन्तु मान लीजिए, मैंने अपने को निर्दोष सिद्ध करने का यत्न किया होता-ठीक, क्या आप ने कभी पुलिसमैन के साथ वाद विवाद किया है?"

परन्तु उस के साथ झगड़ने के बजाय, मैंने स्वीकार कर लिया कि वह बिल्कुल सच्चा है और मैं बिल्कुल ग़लती पर। मैंने यह बात शीघ्रता से, स्पष्टता से और उत्साहपूर्वक मान ली। उसने मेरा पक्ष लेने और मेरे उसका पक्ष लेने से मामला अनुग्रह पूर्वक समाप्त हो गया। स्वयं लार्ड नोर्थक्लिफ भी इस मुक्त-व्यवहार पुलिसमैन से अधिक कृपालु नहीं हो सकता था उस पुलिसमन से जिस ने, एक ही सप्ताह पूर्व मुझे कानून के शिकंजे में कसने की धमकी दी थी।

दूसरों के मुख से निकली हुई डाँट फटकार सहन करने की अपेक्षा क्या आत्म-समालोचना इतना अधिक सहज नहीं? यदि हमें पता हो कि दूसरा मनुष्य हम पर बरसेगा, तो क्या यह अच्छा नहीं कि उसके बोलने के पहले स्वयं ही उसके हृदय की बातें कह दी जाँय?

अपने सम्बन्ध में वे सब निन्दा सूचक बातें कह डालो जो तुम समझते हो कि दूसरा व्यक्ति तुम्हें कहने के लिए सोच रहा है या कहना चाहता है या कहने का इरादा रखता है—और उसे उनको कहने का अवसर मिलने के पूर्व कह दो—और उसका क्रोध शान्त हो जायगा। निन्नानवे प्रति सैकड़ा दशाओं में वह उदार और क्षमाशील भाव ग्रहण कर लेगा और तुम्हारी भूलों को यथासम्भव कम कर के दिखलायेगा—ठीक जिस प्रकार पुलिसमैन ने मेरे एव रेक्स के साथ किया।

फर्डिनेण्ड ई॰ वारन नाम के एक व्यापारिक चित्र-शिल्पी ने एक चिड़चिड़े एवं कर्कश शिल्प-ग्राहक की हितेच्छा प्राप्त करने के लिए इस गुर का प्रयोग किया था।

श्री वारन ने अपनी कथा सुनाते हुए कहा, "विज्ञापन और प्रकाशन के लिए चित्र बनाते समय, निश्चित और बिल्कुल ठीक होना बहुत आवश्यक होता है।

कई कला-संपादक अपना काम बहुत जल्दी माँगते हैं, और इन दशाओं में कोई छोटी-मोटी भूल हो जाने का डर रहता है। मैं एक विशेष कला निर्देशक को जानता हूँ जिसे कोई छोटे से छोटा दोष निकालने में प्रसन्नता होती थी। मैं बहुधा बड़ी घृणा के साथ उसके कार्यालय से बाहर चला आया करता हूँ, उसकी आलोचना के कारण नहीं वरन् उसके आक्रमण के ढंग के कारण। थोड़े दिन हुए मैंने इस संपादक को जल्दी में एक काम कर के दिया। उसने मुझे फोन किया कि फौरन मेरे कार्यालय में पहुँचो। उसने कहा कि काम में कुछ ग़लती रह गई है। जब मैं उसके कार्यालय में पहुँचा तो मैंने वही बात पाई ठीक जिस की मैं आशा किए था—मैं डर गया। वह मेरे प्रतिकूल हो रहा था और मेरी आलोचना करने के लिए संयोग ढूँढ रहा था। उसने बड़ी गरमी के साथ मुझ से पूछा कि तुमने ऐसा

क्यों किया है। जिस आत्म-आलोचना का मैं अध्ययन करता रहा था अब उसके प्रयोग का अवसर आया था। इसलिए मैंने कहा, "श्री. अमुक-अमुक, यदि आप जो कुछ कह रहे हैं वह ठीक है, तो मैं दोषी हूँ और अपनी भूल-चूक के लिए मेरे पास बिलकुल कोई बहाना नहीं। मैं बहुत दिन से आपके लिए चित्र बना रहा हूँ। इस लिए मुझे अधिक ज्ञान होना चाहिए था। मैं अपने आप से लज्जित हूँ।"

"तुरन्त वह मेरा पक्ष लेने लगा। 'हाँ, आपका कहना ठीक है, परन्तु कुछ भी हो, यह कोई बड़ी गलती नहीं। यह केवल—'

मैंने उसकी बात काटते हुए कहा, 'कोई भी ग़लती बड़ी महँगी पड़ सकती है, भूल कैसी भी हो, उस से तबियत चिढ़ती है।'

"वह बात को बीच में काटने लगा, परन्तु मैंने उसे ऐसा नहीं करने दिया। मेरे लिए यह बड़ा शानदार समय था। अपने जीवन में पहली बार मैं अपनी आलोचना आप कर रहा था—और मुझे यह बहुत भा रही थी।

"मैंने फिर कहा, 'मुझे और अधिक सावधान होना चाहिए था। आप मुझे बहुत सा काम देते हैं, मुझे आपका काम सबसे अच्छा करना चाहिए, इसलिए इस चित्र को मैं फिर से सारा का सारा बनाऊँगा।'

"उसने प्रतिवाद करते हुए कहा, 'नहीं, नहीं। मैं आपको इतना कष्ट नहीं देना चाहता।' उसने मेरे काम की प्रशंसा की, मुझे विश्वास दिलाया कि वह केवल एक हलका सा परिवर्तन चाहता है, और मेरी हलकी सी भूल से उसकी फर्म की कोई हानि नहीं हुई, और, अन्त में, यह एक गौण सी बात है—यह इस योग्य नहीं कि इसके विषय में कोई चिन्ता की जाय।

"अपनी आलोचना आप करने की मेरी व्यग्रता ने उसके क्रोध को बिलकुल शान्त कर दिया। अन्त को वह मुझे भोजन कराने अपने साथ ले गया, और विदा होने से पहले, उसने मुझे एक चेक और एक दूसरा काम दिया।'

कोई भी मूर्ख अपनी भूलों को ठीक सिद्ध करने का यत्न कर सकता है—और बहुत से मूर्ख ऐसा करते हैं—परन्तु अपनी गलती मान लेने से मनुष्य साधारण लोगों से ऊँचा उठ जाता है और उसमें शिष्टता और उल्लास का भाव आ जाता है। उदाहरणार्थ, रॉबर्ट ई. ली के विषय में इतिहास में जिस अतीव सुन्दर बात का उल्लेख है, वह यह है कि गट्टायसबर्ग में पिकट के आक्रमण की विफलता का सारा दोष उसने अपने ऊपर और केवल अपने ऊपर ले लिया था।

पिकट का आक्रमण निस्सन्देह पाश्चात्य जगत में होनेवाला एक अतीव

शानदार और दर्शनीय पाया था। पिकट स्वयं दर्शनीय था। उसके केश इतने लम्बे थे कि उसकी भूरी काकुल उसके कन्धों को छूती थी और, इटली के युद्ध में नेपोलियन की भाँति, वह प्राय: प्रतिदिन समर भूमि में उत्कट प्रेम पत्र लिखा करता था। जुलाई मास की उस भयंकर साँझ को जब वह दायें कान पर, छमक छैलों की भाँति टोपी रखे यूनियन सेना की ओर टहलता हुआ जा रहा था उसके स्वामि भक्त सैनिकों ने हर्ष ध्वनि की। वे उसके पीछे पीछे चल रहे थे सिपाही से सिपाही छू रहा था एक पंक्ति दूसरी पंक्तिपर चढ़ रही थी झण्डे लहरा रहे थे संगीने धूप में चमक रही थीं। वह एक वीरतापूर्ण दृश्य था। निर्भीक भव्य इसे देख यूनियन सेनाओं के मुँह से अनायास प्रशंसा के शब्द निकल पड़े।

पिकट की सेनाएँ फलोद्यानों नाज के खेतों, घास के मैदानों में से और पहाड़ी दर्रे को पार कर के चैन के साथ टहलती हुई जा रही थी। इधर शत्रु की तोपें जन संहार कर के उसकी सेना पंक्तियों में विकट दरारें पैदा कर रही थीं। परन्तु वे कठोर और दुर्धर बराबर आगे बढ़ रहे थे।

यूनियन पैदल सेना सीमेंट्री रिज पर पत्थर की दीवार के पीछे छिपी हुई थी। वहाँ से सहसा निकलकर उन्हों ने पिकट की अरक्षित सेना पर गोलों की बौछारें मारना आरम्भ कर दिया। पर्वत की चोटी आग की चादर, वध-स्थली, धधकती हुई ज्वालामुखी बन गई। कुछ ही क्षण में पिकट के ब्रिगेड कमाण्डर, एक के सिवा सब गिर पड़े, और उसके पाँच सहस्र सैनिकों का चार-पाँचवाँ भाग नष्ट हो गया।

अन्तिम धावे में सेनाओं का अगुआ आरमीस्टेड था। वह आगे की ओर दौड़ा और हाथ के बल उछल कर पत्थर की दीवार को फाँद गया। उसने अपनी तलवार की नोक पर टोपी रख कर हिलाते हुए चिल्ला कर कहा—

तुमको उनको गोली का निशाना बनाओ।

उन्होंने ऐसा ही किया। वे उछल कर दीवार को फाँद गए। उन्होंने अपने शत्रुओं पर संगीनों से धावा किया बन्दूकों की मूठों से उनकी खोपड़ियाँ चूर चूर कर दीं और सीमेट्री रिज पर दक्षिण की समर पताकाएँ गाड़ दीं।

पताकाएँ वहाँ केवल एक क्षण के लिए ही लहराईं। परन्तु वह क्षण, चाहे क्षणिक होते हुए भी कनफडरेसी की उच्च वीरता का चिन्ह था।

पिकट का आक्रमण—शानदार वीरोचित होते हुए भी—अन्त का आदि था। ली विफल रहा था। वह उत्तर में प्रवेश नहीं कर पाया था। और यह बात उसे

हाथ थी।

दक्षिण के भाग्य में विनाश था।

ली को इतना रंज हुआ, इतना धक्का पहुँचा कि उसने अपना त्याग पत्र भेज दिया। उसने कनफेडरेसी के प्रधान, जेफरसन डेविस से कहा कि मेरे स्थान में किसी युवा से तरुण और अधिक योग्य मनुष्य को नियुक्त कीजिए। यदि ली पिकट के आक्रमण की अनर्थकारी विफलता का दोष किसी दूसरे पर देना चाहता, तो उसे बीसियों बहाने मिल सकते थे। उसके कई डिवीजन-कमाण्डरों ने उसे असफल कराया था। मैदल सेना के धावे के समर्थन के लिए रिसाला समय पर नहीं पहुँचा था। इसने भूल की थी और वह पथ-भ्रष्ट हो गया था।

परन्तु वह इतना सज्जन था कि वह दूसरों को दोष देना न चाहता था। जब पिकट के पराहत और लहूलुहान सैनिक बड़ी कठिनाई से वापिस कनफेडरेट छावनी में पहुँचे, तो राबर्ट ई ली घोड़े पर सवार होकर अकेला उन्हें आगे मिलने गया। उसने एक ऐसी आत्म-निन्दा के साथ उनका अभिवादन किया जो शानदार से कुछ ही कम थी। उसने स्वीकार किया, "यह सब मेरा ही दोष है। मेरे और केवल मेरे ही कारण यह हार हुई है।"

सारे इतिहास में थोड़े ही जनरेल ऐसे मिलते हैं जिनमें यह स्वीकार करने का साहस और चरित्र था।

इलबर्ट हब्बर्ड एक बड़ा ही मौलिक ग्रन्थकार था। उसने राष्ट्र में हलचल उत्पन्न कर दी थी। उसके चुभते हुए वाक्यों से बहुधा उग्र रोष उत्पन्न हो जाता था। परन्तु हब्बर्ड में लोगों से काम लेने की दुर्लभ दक्षता थी। इसलिए वह प्रायः अपने शत्रुओं को भी मित्र बना लेता था।

उदाहरणार्थ, जब कोई चिढ़ा हुआ पाठक उसे लिखता कि मैं आपके अमुक लेख से सहमत नहीं और अन्त में हब्बर्ड को यह और वह कह देता, तो हब्बर्ड हब्बर्ड उसे इस प्रकार उत्तर देता—

आइए इस पर मिल कर विचार करें। मैं स्वयं भी पूर्णतया इस के साथ सहमत नहीं। जो बातें मैं कल लिख चुका हूँ उनमें से प्रत्येक बात मुझे आज नहीं सोहाती। इस विषय पर आपके विचारों को जान कर मुझे बड़ी प्रसन्नता हुई। अगली बार जब कभी आप को इधर आने का अवसर हो, तो कृपया अवश्य दर्शन दीजिए। तब हम इस विषय की छान बीन करके सदा के लिए इसका निर्णय कर लेंगे। अतएव एक दूसरे से मीलों दूर होते हुए

भी हम हाथ मिलाते हैं। मैं हूँ

आपका विनीत

जो मनुष्य आपके साथ इस प्रकार व्यवहार करता है, उसे आप क्या कह सकते हैं।

जब हम सच्चाई पर हों तो हमें नरमी और ढंग के साथ लोगों को अपने विचार का बनाने का यत्न करना चाहिए और जब हम गलती पर हों—यदि हम अपने आपके साथ ईमानदारी से काम लें तो यह बात विस्मयजनक रूप से बार बार होगी तो हम अपनी भूलों को शीघ्रता और उत्साह के साथ स्वीकार कर लेना चाहिए। यह गुण न केवल आश्चर्य-जनक परिणाम उत्पन्न करेगा, परन्तु विश्वास कीजिए या न कीजिए इन अवस्थाओं में अपने को सच्चा सिद्ध करने का उद्योग करने की अपेक्षा यह कहीं अधिक आनन्द-दायक है।

पुरानी कहावत को याद रखिए— लड़ने से आपको कभी पर्याप्त नहीं मिलेगा परन्तु हार मान लेने से आपको आशा से अधिक मिल जायगा।'

इस लिए यदि आप लोगों को अपने विचार का बनाना चाहते हैं, तो तीसरा नियम स्मरण रखना उचित होगा—

यदि आप गलती पर हैं तो अपनी गलती को तुरन्त और जोर के साथ स्वीकार कर लीजिए।

चौथा अध्याय

मनुष्य की विचार-शक्ति को प्रेरित करने का सीधा मार्ग

यदि आप के मिजाज का पारा चढ़ा हुआ है और आप लोगों को दो एक बातें कह देते हैं, तो अपने हृदय का भार उतार कर आपको आनन्द आता है। परन्तु दूसरे व्यक्ति की क्या दशा होती है? क्या वह भी आपके आनन्द में भाग लेगा? क्या आपका झगड़ालू स्वर, आपका विरोधी भाव उसके लिए आपके साथ सहमत होना सरल कर देगा?

वुडरो विल्सन ने कहा था, " यदि आप मेरे पास लड़ने की तैयारी करके आयेंगे, तो मैं समझता हूँ कि मैं आप को वचन दे सकता हूँ कि मैं आप से भी दुगुनी तेज़ी के साथ लड़ने के लिए तैयार हो जाऊँगा। परन्तु यदि आप मेरे पास आकर कहते हैं, 'आइए, बैठ कर परामर्श करें, और यदि, हमारा एक दूसरे से मतभेद हो तो, समझें कि इस मत भेद का क्या कारण हैं, विचारार्थ विषय क्या है,' तो हमें तुरन्त ही पता लग जायगा कि अन्त में हम में एक दूसरे से बहुत अन्तर नहीं, जिन बातों पर हमारा मत-भेद है, वे थोड़ी हैं और जिन पर हम सहमत हैं, वे बहुत हैं, और कि यदि हम में इकट्ठे होने की अभिलाषा, अकपटता, पटुता और धैर्य हो, तो हम इकट्ठे हो जायँगे। "

वुडरो विल्सन के कथन की सचाई को जितना जॉन ड रॉक फ़ेल्लर समझता है उतना कोई दूसरा नहीं। कोलोरेडो में लोग रॉक फ़ेल्लर से बड़ी घृणा करते थे। अमेरिकन उद्योग-धंधे के इतिहास में एक अतीव खूनी हड़ताल दो भीषण वर्षों से राज्य को हैरान कर रही थी। खान खोदनेवाले लड़ाके मज़दूर कोलोरेडो की 'ईन्धन और लोह-कम्पनी' से अधिक मज़दूरी माँगते थे, और रॉक फ़ेल्लर के हाथ में उस कम्पनी का प्रबन्ध था। सम्पत्ति नष्ट कर दी गई थी, सेनाएँ बुलाई

गई थी। रक्त-पात किया गया था। हड़तालियों पर गोली चलाई गई थी, उनके शरीर गोलियों से चलनी कर दिए गये थे।

ऐसे समय में जब कि वायुमण्डल घृणा से खौल रहा था, रॉक फैलर हड़तालियों को प्रेरणा करके अपने विचार का बनाना चाहता था। और उसने क्या किया। कैसे ! यह कथा इस प्रकार है। मित्र बनाने में कई सप्ताह बिताने के बाद रॉक फैलर ने हड़तालियों के प्रतिनिधियों के सामने भाषण किया। वह भाषण सारे का सारा बहुत ही उत्कृष्ट है। इससे विस्मय-जनक परिणाम हुआ। इसने घृणा की उन तूफानी लहरों को शान्त कर दिया जो रॉक फैलर को निगल जाने की धमकी दे रही थीं। इस से उस के बहुत से प्रशंसक बन गये। इस भाषण में सच्ची बातों को ऐसे मित्रोचित ढंग से प्रस्तुत किया गया कि हड़ताली काम पर वापस चले गये और उन्होंने वेतन वृद्धि के लिए एक शब्द भी मुँह से नहीं निकाला, यद्यपि इस के लिए वे उग्रता युद्ध कर रहे थे।

उस अपूर्व भाषण का आरम्भ इस प्रकार होता है। देखिए इस में मित्र भाव कैसा स्पष्ट चमक रहा है।

स्मरण रहे कि रॉक फैलर उन लोगों से बात कर रहा है जो कुछ ही दिन पहले उस के गले में फाँसी लगा कर सेब के पेड़ के साथ लटका देना चाहते थे तो भी उस का व्यवहार ऐसा मित्रोचित और कृपालु था मानो वह चिकित्सा द्वारा जनता की निष्काम सेवा करनेवाले परोपकारी दल के सामने भाषण कर रहा हो। उस का भाषण इस प्रकार के वचनों से उज्ज्वल हो रहा था 'मुझे यहाँ आने का गर्व है आपके घरों में आप के दर्शन कर के आप के स्त्री-बच्चों से मिला हूँ, हम यहाँ अपरिचितों के रूप में नहीं मित्रों के रूप में हैं पारस्परिक मित्रता का भाव, हमारे साझे के हित आप के सौजन्य के प्रताप से ही मैं यहाँ आ सका हूँ।'

रॉक फैलर ने कहना आरम्भ किया मेरे जीवन में यह स्मरणीय दिवस है। यह पहला अवसर है कि मुझे इस बड़ी कम्पनी के नौकरों के प्रतिनिधियों इस के अफसरों और सुपरिण्टेण्डेण्टों से इकट्ठे मिलने का सौभाग्य प्राप्त हुआ है। मैं आप को विश्वास दिला सकता हूँ कि मुझे यहाँ आने का गर्व है। जब तक मैं जीता हूँ इस जन-समूह को कभी न भूलूँगा। यदि यह सभा आज से दो सप्ताह पहले होती तो मैं आप में से अधिकांश के लिए अपरिचित के रूप में यहाँ खड़ा होता केवल थोड़े से मुख मण्डलों को ही पहचान पाता। मुझे गत सप्ताह दक्षिणी कोयले की खानों में सभी पड़ावों को देखने, और थोड़े से अनुपस्थितों के

सिवा, कार्यत्र' शेष सभी प्रतिनिधियों के साथ व्यक्तिगत रूप से बात-चीत करने का अवसर मिला है। आप के घरों में जाने के कारण, मैं आप के स्त्री-बच्चों से मिल आया हूँ। इस लिए हम यहाँ अपरिचितों के रूप में नहीं, वरन् मित्रों के रूप में मिले हैं। उसी पारस्परिक मित्रता के भाव से आप के साथ अपने साझे के हितों पर विचार करने का अवसर पाकर मुझे प्रसन्नता हो रही है।

"यह सभा कम्पनी के कर्मचारियों और नौकरों के प्रतिनिधियों की है। इस लिए आप के सौजन्य के प्रताप से ही मैं यहाँ आ सका हूँ। कारण, मुझे न अफसर और न प्रतिनिधि होने का सौभाग्य प्राप्त है। तो भी मैं अनुभव करता हूँ कि आप लोगों से मेरा प्रगाढ़ सम्बन्ध है, क्योंकि, मैं एक प्रकार से, मूल धनवालों (स्टाक-होल्डर) अनुशासकों (डायरेक्टरों), दोनों का प्रतिनिधि हूँ।"

क्या यह शत्रुओं को मित्र बनाने की ललित कला का उज्ज्वल उदाहरण नहीं?

मान लीजिए, रॉक फ़ेल्लर ने इस से भिन्न कार्यप्रणाली ग्रहण की होती। मान लिजिए, वह उन खान खोदनेवालों के साथ बहस करता और उन के मुँह पर विनाशकारी तथ्यों की बाढ़ मारता। मान लिजिए, वह अपने स्वर और संकेत से यह प्रकट करता कि वे ग़लती पर हैं। मान लिजिए कि, न्याय के सभी सूत्रों द्वारा, वह सिद्ध कर देता कि वे ग़लती पर हैं। तो क्या घटना होती? अधिक कोप, अधिक घृणा, अधिक विद्रोह उठ खड़ा होता।

यदि किसी मनुष्य का हृदय आपके प्रति विरोध और दुर्भाव से पीड़ित हो रहा है, तो आप सारे संसार का तर्क कला कर भी उसे अपने विचार का नहीं बना सकते। डाँट-डपट करने वाले माता-पिताओं, निरंकुश प्रभुओं एवं पतियों और तंग करने वाली पत्नियों को अनुभव करना चाहिए कि लोग अपना मत-परिवर्तन करना नहीं चाहते। उनको दबा कर या धकेल कर आपके या मेरे साथ सहमत नहीं बनाया जा सकता। परन्तु, यदि हम सौम्य और मित्रवत् हों, तो उनको भी वैसा ही सौम्य और मित्र बनाना सम्भव हो सकता है।

लिङ्कन ने वस्तुतः यही बात सौ वर्ष पहले कही थी। उस के शब्द ये हैं—

यह एक पुरानी और सच्ची कहावत है कि "एक बूँद मधु जितनी मक्खियाँ पकड़ सकता है उतनी एक गैलन सिरका नहीं।" यही बात मनुष्य की है। यदि आप किसी मनुष्य को अपने पक्ष का बनाना चाहते हैं, तो पहले उसे विश्वास कराइए कि आप उस के सच्चे मित्र हैं। इसी में वह मधु-बिन्दु है जो उसके हृदय

को पकड़ता है। जो, आपकी इच्छा चाहे जो कहें, उसकी विचार-शक्ति को प्रेरित करने का सीधा मार्ग है।

व्यापारी लोग जानते हैं कि हड़तालियों के प्रति मित्रवत् होना लाभदायक रहता है। उदाहरणार्थ जब व्हाईट मोटर कम्पनी के कारखाने में ढाई हजार नौकरों ने मजदूरी बढ़ाने के लिए हड़ताल कर दी तो कम्पनी के प्रधान राबर्ट एफ ब्लैक, ने चिढ़ कर उन की निन्दा नहीं की उन को धमकाया नहीं और न अत्याचार और कम्यूनिस्टों की बात की। उसने वस्तुतः हड़तालियों की प्रशंसा की। उसने समाचार पत्रों में विज्ञापन छपाया जिस में 'शान्ति-पूर्ण ढंग से काम छोड़ने के लिए उन की बड़ाई' की। हड़ताल में मनुष्यों को काम से रोकने के लिए नियुक्त व्यक्तियों को निकम्मे बैठे देख उस ने उन को दो दर्जन बेसबॉल बैट और दस्ताने के लिए और उन्हें खाली भूमि खण्डों पर गेंद खेलने के लिए निमंत्रित किया। जो लोग बोलिंग खेलना पसंद करते थे उन के लिए उस ने एक रौन किराए पर ले दी।

प्रधान ब्लैक के इस मित्रभाव ने वही काम किया जो मित्रभाव सदा किया करता है। इससे मित्रता उत्पन्न हो गई। इस लिए हड़तालियों ने झाड़ू फावड़े और कूड़े की गाड़ियाँ उधार लीं और फैक्टरी के इर्द गिर्द से दियासलाइयाँ कागज के टुकड़े सिगरेट के अवशिष्ट भाग और सिगार के टुकड़े उठाने लगे। इसकी कल्पना कीजिए! कल्पना कीजिए मजदूरी बढ़वाने और अपने संघ की स्वीकृति के लिए लड़नेवाले हड़ताली फैक्टरी की भूमि को साफ कर रहे हैं। अमेरिकन मजदूरों की लड़ाइयों के लम्बे और तूफानी इतिहास में ऐसी घटना पहले कभी नहीं सुनी गई थी। वह हड़ताल एक सप्ताह के भीतर ही समझौता होकर समाप्त हो गई कोई दुर्भाव या विद्वेष भी उत्पन्न नहीं हुआ।

डेनियल वैब्स्टर जिसकी आकृति देवता की सी और वाणी जहोवा (ईश्वर) की सी थी एक अतीव सफल वकील था। तो भी वह अपनी अत्यन्त प्रबल युक्तियाँ आगे ऐसे प्रकार की मित्रता-पूर्ण टिप्पणियों के साथ प्रस्तुत करता था— 'सोचना ज्यूरी का काम होगा सज्जनो शायद हो सकता है कि यह विचार करने योग्य हो महाशयो ये कुछ तथ्य हैं जिन का मुझे विश्वास है आप ध्यान रखेंगे' अथवा आप जिन को मानव प्रकृति का ज्ञान है इन तथ्यों का अभिप्राय सहज में समझ जाएँगे। कोई दबाव डालने का ढंग नहीं। दूसरे लोगों पर अपनी सम्मति लादने का कोई यत्न नहीं। वैब्स्टर स्निग्ध शान्त और मधुमित भाव का उपयोग

करता था। इस रीति ने उसे प्रसिद्ध बनाने में बड़ी सहायता दी।

हो सकता है कि आपको कभी हड़ताल बन्द कराने या ज्यूरी के सामने भाषण करने का अवसर न आए, परन्तु यह तो हो सकता है कि आपको अपना किराया कम करने की आवश्यकता हो। क्या तब निर्देशित मार्ग आपको सहायता देगा? आइए, देखें।

जो. ऌ. स्ट्रौब नामक इञ्जनियर अपना किराया कम करना चाहता था। वह जानता था कि उसका मकान-मालिक कठोर प्रकृति का मनुष्य है। श्री ट्रौब ने मेरी क्लास में व्याख्यान देते हुए कहा, "मैंने उसे चिट्ठी लिखी कि मेरे पट्टे के समाप्त होते ही मैं अपना कमरा खाली कर रहा हूँ। सचाई यह थी कि मैं मकान छोड़ना नहीं चाहता था। मैं वहीं रहना चाहता था यदि मेरा किराया कुछ कम हो सके। परन्तु स्थिति निराशा-जनक प्रतीत होती थी। दूसरे किरायेदारों ने उद्योग किया था-परन्तु विफल रहे थे। प्रत्येक ने मुझे बताया कि मकान-मालिक के साथ व्यवहार करना बड़ी टेढ़ी खीर है। परन्तु, मैंने मन में कहा, मैं 'लोगों के साथ कैसे व्यवहार करना चाहिए' की शिक्षा ले रहा हूँ, इसलिए मैं इस शिक्षा की परीक्षा उस पर करके देखता हूँ-देखें क्या परिणाम होता है।

"ज्यों ही उसे मेरी चिट्ठी मिली वह अपने सेक्रेटरी-समेत मुझे मिलने आया। मैंने द्वार पर जाकर उस का नियमपूर्वक अभिवादन किया। मैं सद्भाव और उत्साह के साथ परिप्लावित हो रहा था। मैंने बात आरम्भ करते समय यह नहीं कहा कि किराया बहुत अधिक है। मैंने बात इस प्रकार आरम्भ की कि मैं आपके मकान को बहुत ही पसंद करता हूँ। विश्वास कीजिए कि यह मेरी हार्दिक सम्मति थी और मैं मुक्तकंठ से प्रशंसा कर रहा था। जिस ढंग से वह मकान का प्रबन्ध कर रहा था उसके लिए मैंने उसकी प्रशंसा की, और कहा कि मैं अगला वर्ष भी यहीं रहना चाहता था, परन्तु क्या किया जाय मैं इतना किराया नहीं दे सकता।

"यह बात स्पष्ट है कि पहले कभी किसी किरायेदार ने उसका ऐसा स्वागत नहीं किया था। मेरी बात का उसे कोई उत्तर नहीं सूझा।"

"तब वह मुझे अपने कष्ट सुनाने लगा। उस ने किरायेदारों की शिकायत की। एक ने उसे चौदह चिट्ठियाँ लिखी थीं, जिन में से कई एक निश्चित रूप से अपमान-जनक थीं। दूसरे ने धमकी दी थी कि यदि मकान-मालिक ऊपर की मंजिल में रहनेवाले मनुष्य को खर्राटे लेने से नहीं रोकेगा तो मैं पट्टा तोड़ दूँगा।

उस ने कहा 'आप जैसा सन्तुष्ट किरायेदार पाना कितने आराम की बात है!' और तब मेरे कहे बिना ही वह मेरा किराया थोड़ा सा कम करने को तैयार हो गया। मैं अधिक कम कराना चाहता था इसलिए मैंने उसे बता दिया कि मैं इतना दे सकता हूँ, और उस ने चुप चाप उसे मान लिया।

'विदा होते समय वह मेरी ओर मुँह कर के पूछने लगा " 'मैं आपके लिए और क्या सजावट करा दूँ!

"यदि मै उन्हीं रीतियों से किराया कम कराने का यत्न करता जिनका उपयोग दूसरे किरायेदार कर रहे थे तो मुझे निश्चय है कि मुझे भी वैसी ही निष्फलता होती जैसी उनको हुई थी। मद्भित, सहानुभूति पूर्ण और गुणग्राही मार्ग से ही मै जीत सका था।'

एक दूसरा दृष्टान्त लीजिए। इस बार हम एक स्त्री को लेते हैं। उसका नाम श्रीमती डोरथी डे है। वह लॉङ्ग द्वीप के पाइनफाल्सम नगर पर बसे हुए गार्डन सिटी की रहनेवाली है।

श्रीमती डे ने कहा, 'थोड़े दिन हुए मैंने थोड़े से मित्रों को नाश्ते पर बुलाया। मेरे लिए वह एक महत्त्वपूर्ण अवसर था। स्वभावतः मैं इस बात की बड़ी उत्सुक थी कि किसी काम में विघ्न न पड़े। सामान्यतः होटल का जमादार, ईमिल इन बातों म मेरा योग्य सहायक हुआ करता है। परन्तु इस अवसर पर उसने मुझे गिरा दिया। भोज विफल रहा। ईमिल कहीं दिखाई न दिया। उसने हमारी सेवा क लिए केवल एक नौकर भेजा। यह नौकर अतिथियों को खिलाने की कला में बहुत कच्चा था। वह मेरे प्रधान अतिथि को सदा सबसे पीछे परसता था। एक बार उसने एक बड़ी सी थाली में छुटकी भर सलाद डाल कर उसके सामने रख दिया। मांस ठीक तरह पका न था आलू चिकने थे। बड़ी भयङ्कर बात थी। मैं झुंझला उठी। बड़ी कठिनाई के साथ मैंने अपने आप को काबू में रक्खा। परन्तु मैं अपने मन मे बार-बार कहती थी जरा ईमिल मुझे मिल ले मैं उसकी वह खबर लूँगी कि एक बार तो याद रक्खेगा।'

यह घटना बुधवार की है। दूसरे दिन रात को मैंने मानवी सम्बन्धों पर व्याख्यान सुना। सुनते ही मैंने अनुभव किया कि ईमिल को डाँट फिटकार करना बिलकुल व्यर्थ है। इससे वह उदास और क्रुद्ध हो जायगा। इससे भविष्य में मेरी सहायता करने की कोई इच्छा उसमें न रह जायगी। मैंने उसके दृष्टिकोण से इसे देखने का यत्न किया। भोजन उसने नहीं खरीदा था। इसे उसने नहीं

थकाया था। इसे रोकना उसकी शक्ति में न था, 'क्योंकि उसके कई परसने वाले नौकर भूक थे। शायद मैंने बहुत अधिक कड़ाई से काम लिया है, क्रोध करने में बहुत शीघ्रता की है। इसलिए, उसकी आलोचना करने के बजाय, मैंने मित्रोचित ढंग से काम आरम्भ करने का निश्चय किया। मैंने निश्चय किया कि मैं प्रशंसा के साथ उससे बात आरम्भ करूँगी। इस रीति ने बहुत अच्छा काम दिया। मैं अगले दिन हैमिल से मिली। वह क्रोधित होकर लड़ाई करने के लिए बिगड़ रहा था। मैंने कहा, 'हैमिल, देखो मैं चाहती हूँ कि तुम्हें मालूम रहे कि जिस समय मैं अतिथिसत्कार किया करती हूँ उस समय यदि तुम मेरी पीठ पर हो तो मुझे बहुत लाभ रहता है। तुम न्यूयार्क में सर्वोत्तम जमादार हो। निस्सन्देह, मैं पूर्ण रूप से जानती हूँ कि तुम न खाद्य खरीदते हो और न भोजन बनाते हो। बुधवार को जो घटना हुई उसे रोकना तुम्हारी शक्ति से बाहर था।'

"मेघ अन्तर्धान हो गये। हैमिल मुस्कराया और बोला, 'आर्ये, आपका कहना बिलकुल ठीक है। सारी खराबी रसोई घर में थी। यह मेरी ग़लती न थी।'

"इसलिए मैंने फिर कहा—'हैमिल, और कई प्रीतिभोजन देने का मेरा विचार है, और मुझे तुम्हारे परामर्श की आवश्यकता है। तुम्हारा क्या विचार है कि इन रसोइयों को एक और अवसर देना चाहिए?'

"आर्ये, निस्सन्देह, अवश्य, हो सकता है कि ऐसा दुबारा न हो।'

"अगले सप्ताह मैंने एक और प्रीति-भोज दिया। हैमिल और मैंने भोज्यतालिका तैयार की। मैंने उस का इनाम घटा कर आधा कर दिया, परन्तु उसकी पिछली भूलों का कभी नाम तक न लिया।

"जब हम पहुँचे, तो मेज दो दर्जन सुन्दर गुलाब के फूलों से सजा हुआ था। हैमिल निरन्तर हमारी सेवा के लिए उपस्थित था। जितनी सेवा उस दिन उसने हमारी की यदि मैं किसी महारानी को प्रीति-भोज देती तो भी उतनी उसने न की होती। भोजन अत्युत्तम और गरम था। नौकर पूरी पूरी सेवा कर रहे थे। एक के बजाय चार नौकर भोजन परस रहे थे। हैमिल ने अन्त में स्वादिष्ट सलाद स्वयं परसा।

"जब हम विदा होने लगे तो मेरी प्रधान सखी ने पूछा, 'क्या तुम ने उस जमादार पर जादू डाल दिया है। मैंने ऐसी सेवा, ऐसा आदर-सत्कार पहले कभी नहीं देखा।'

"मेरी सखी का कथन ठीक ही था। मैंने अभ्यूचित निकटता और निष्कपट

गुण-माहिता के साथ उसको वश में कर लिया था।"

कई वर्ष हुए जब मैं लड़का था और नंगे पाँव जंगल में से एक ग्राम-पाठशाला को जाया करता था उन दिनों मैंने सूर्य और पवन के विषय में एक कल्पित कथा पढ़ी थी। वे इस बात पर झगड़ रहे थे कि उनमें से कौन अधिक बलवान है। पवन ने कहा, 'मैं सिद्ध करूँगा कि मैं अधिक बलवान हूँ। उस कोट पहने हुए बूढ़े मनुष्य को देखते हो? मैं शर्त लगाता हूँ कि जितनी जल्दी मैं उसके कपड़े उतरवा सकता हूँ उतनी जल्दी तुम नहीं।'

इसलिए सूर्य बादल के पीछे चला गया और पवन प्रचण्ड आँधी के रूप में बहने लगा। परन्तु जितना अधिक जोर से वह बहता था उतना ही वह बूढ़ा कोट को अपने गिर्द कस कर लपेटता जाता था।

अन्तत आँधी मन्द पड़ कर शान्त हो गई तब सूर्य बादल के पीछे से बाहर आया और वृद्ध मनुष्य पर दया से मुस्कराया। तुरन्त उसने अपना माथा पोंछा और कोट उतार डाला। सूर्य ने तब पवन से कहा कि सौम्यता और मित्रता सदा ही प्रचण्डता और बल प्रयोग से अधिक बलवान होती है।

जिन दिनों लड़कपन में मैं यह कल्पित कथा पढ़ा करता था उन दिनों भी इसकी सत्यता सुदूर बोस्टन नगर में वस्तुत प्रदर्शित की जा रही थी। बोस्टन नगर शिक्षा और संस्कृति का ऐतिहासिक केन्द्र है। उसे अपने जीवन में देखने की मुझे कभी स्वप्न में भी आशा न थी। वहाँ डाक्टर ए ह ब —नाम का एक चिकित्सक इसका प्रदर्शन कर रहा था। वही डाक्टर तीस वर्ष उपरान्त मेरा विद्यार्थी हो गया। उसने मेरी कक्षा के सामने यह कहानी इस प्रकार सुनाई—

उन दिनों बोस्टन के समाचार पत्र नकली वैद्यों और गर्भ-पात कराने का व्यवसाय करनेवालों के विज्ञापनों से भरे रहते थे। वे लोग बहाना तो यह करते थे कि हम पुरुषों के रोगों की चिकित्सा करते हैं परन्तु वास्तव में नपुंसकता और दूसरी भयानक व्याधियों के भयन से भोले भाले लोगों को भयभीत कर के अपना उल्लू सीधा करते थे। उनकी चिकित्सा बस यही थी कि अपने शिकार को भयभीत रक्खा जाय और उसकी कोई भी उपयोगी चिकित्सा न की जाय। गर्भ-पात कराने वालों ने कई स्त्रियों के प्राण ले लिए थे परन्तु उनमें से दण्ड बहुत थोड़ों को मिलता था। उनमें से अधिकांश थोड़ा सा जुर्माना दे कर या राजनीतिक प्रभाव द्वारा छूट जाते थे।

अवस्था इतनी भीषण हो गई कि बोस्टन का भद्र समाज पवित्र रोष से

इसके विरुद्ध उठ खड़ा हुआ। प्रचारकों ने इनके विरुद्ध व्याख्यान देते हुए वेदियाँ तोड़ डालीं, समाचार-पत्रों की निन्दा की, और इस विज्ञापन बाजी को रोकने के लिए सर्वशक्तिमान् परमेश्वर से सहायता माँगी। नागरिक संस्थाओं, व्यापारी लोगों, स्त्री-समाजों, गिरजों, तरुण-समितियों, सब ने इनकी निन्दा और भर्त्सना की। परन्तु फल कुछ न हुआ। राज्य की धारा-सभा में इस अपमान-जनक विज्ञापन बाजी को कानून विरुद्ध ठहराने के लिए तुमुल युद्ध किया गया, परन्तु राजनीतिक प्रभाव और गाँठ-सौंठ के कारण वहाँ भी हार हुई।

डाक्टर ब-उस समय वृहत्तर बोस्टन ईसाई-उद्यम सब की उत्तम नागरिकता समिति का प्रधान था। उसकी समिति पूरा प्रयत्न कर के देख चुकी थी। उसे सफलता न हुई थी। इन औषधीय अपराधियों के विरुद्ध लड़ाई में जीतने की कोई आशा न दीखती थी।

एक दिन, मध्यरात्रि के पश्चात्, डाक्टर ब-ने एक ऐसा उद्योग कर के देखा जिस का बोस्टन में पहले कभी किसी को विचार तक न आया था। उसने दया, सहानुभूति, और गुण ग्राहिता से काम लेने का उद्योग किया। उसने उद्योग किया कि प्रकाशक स्वयं ही इस विज्ञापनबाजी को बस्तुतः बंद कर देना चाहें।

उसने "बोस्टन हेरल्ड" के प्रकाशक को एक चिट्ठी लिख कर उसके पत्र की बड़ी प्रशंसा की। उसने लिखा कि मैं इसे सदा पढ़ता हूँ, इसके समाचार साफ और शुद्ध होते हैं, सनसनी पैदा करनेवाले नहीं, और संपादकीय लेख बहुत बढ़िया रहते हैं। परिवारों के लिए यह बड़ा सुन्दर पत्र है। डाक्टर ब-ने कहा कि, मेरी राय में, न्यू इंग्लैंड में यह सर्वोत्तम और अमेरिका में एक सुन्दर पत्र है। परन्तु मेरे एक मित्र की एक तरुण कन्या है। उसने मुझे कहा कि अगले दिन रात को उसने उसको आपका एक विज्ञापन उच्च स्वर से पढ़ कर सुनाया। विज्ञापन एक ऐसे व्यक्ति का था जिसका व्यवसाय गर्भपात करना है। लड़की ने उसमें से कुछ वाक्यों के अर्थ पिता से पूछे। सच जानिए। पिता घबराहट में पड़ गया। उसे सूझता नहीं था कि क्या कहूँ। आप का पत्र बोस्टन के सर्वोत्तम परिवारों में जाता है। यदि यह बात मेरे मित्र के परिवार में हुई है, तो क्या यह सम्भव नहीं कि दूसरे कई परिवारों में भी होती होगी? यदि आपकी एक तरुण पुत्री होती, तो क्या आप पसन्द करते कि वह इन विज्ञापनों को पढ़े? और यदि वह उन्हें पढ़ लेती और इनके विषय में आपसे पूछ ताछ करती, तो आप उनकी व्याख्या कैसे कर सकते?

मृदु-भाषिता के साथ उसको वश में कर लिया था।'

कई वर्ष हुए जब मैं लड़का था और नंगे पाँव जंगल में से एक ग्राम-पाठशाला को जाया करता था उन दिनों मैंने सूर्य और पवन के विषय में एक कल्पित कथा पढ़ी थी। वे इस बात पर झगड़ रहे थे कि उनमें से कौन अधिक बलवान है। पवन ने कहा, 'मैं सिद्ध करूँगा कि मैं अधिक बलवान हूँ। उस कोट पहने हुए बूढ़े मनुष्य को देखते हो! मैं शर्त लगाता हूँ कि जितनी जल्दी मैं उसके कपड़े उतरवा सकता हूँ उतनी जल्दी तुम नहीं।"

इसलिए सूर्य बादल के पीछे चला गया और पवन प्रचण्ड आँधी के रूप में बहने लगा। परन्तु जितना अधिक ज़ोर से वह बहता था उतना ही वह बूढ़ा कोट को अपने गिर्द कस कर लपेटता जाता था।

अन्ततः आँधी मन्द पड़ कर शान्त हो गई तब सूर्य बादल के पीछे से बाहर आया और वृद्ध मनुष्य पर दया से मुस्कराया। तुरन्त उसने अपना माथा पोंछा और कोट उतार डाला। सूर्य ने तब पवन से कहा कि नम्रता और मित्रता सदा ही प्रचण्डता और बल प्रयोग से अधिक बलवान होती है।

जिन दिनों लड़कपन में मैं यह कल्पित कथा पढ़ा करता था उन दिनों भी इसकी सत्यता सुदूर बोस्टन नगर में बखूबी प्रदर्शित की जा रही थी। बोस्टन नगर शिक्षा और संस्कृति का ऐतिहासिक केन्द्र है। उसे अपने जीवन में देखने की मुझे कभी स्वप्न में भी आशा न थी। वहीं डाक्टर ए ह ब—नाम का एक चिकित्सक इसका प्रदर्शन कर रहा था। वही डाक्टर तीस वर्ष उपरान्त मेरा विद्यार्थी हो गया। उसने मेरी क्लास के सामने यह कहानी इस प्रकार कही—

उन दिनों बोस्टन के समाचार-पत्र नकली वैद्यों और गर्भ-पात कराने का व्यवसाय करनेवालों के विज्ञापनों से भरे रहते थे। वे लोग बहाना तो यह करते थे कि हम पुरुषों के रोगों की चिकित्सा करते हैं परन्तु वास्तव में नपुंसकता और दूसरी भयानक व्याधियों के वर्णन से भोले भाले लोगों को भयभीत कर के अपना उल्लू सीधा करते थे। उनकी चिकित्सा यह थी कि अपने शिकार को भयभीत रखा जाय और उसकी कोई भी उपयोगी चिकित्सा न की जाय। गर्भ-पात कराने वालों ने कई शिशुओं के प्राण ले लिए थे परन्तु उनमें से दण्ड बहुत थोड़ों को मिलता था। उनमें से अधिकांश थोड़ा सा जुर्माना दे कर या राजनैतिक प्रभाव द्वारा छूट जाते थे।

अवस्था इतनी भीषण हो गई कि बोस्टन का भद्र समाज पवित्र रोष से

"खेद है कि आपके पत्र जैसे शानदार पत्र में—जो दूसरी सब दृष्टियों से बिलकुल निर्दोष है—यह एक ऐसी बात है जिससे कई पिता इसे अपनी पुत्रियों के हाथ में देते हुए डरते हैं। क्या यह संभव नहीं कि आपके दूसरे सहस्रों ग्राहक इस संबंध में मेरी तरह ही अनुभव करते हों?"

इसके दो दिन बाद "बोस्टन हेरल्ड" के प्रकाशक ने डाक्टर ब—को पत्र लिखा। डाक्टर ने वह पत्र तिहाई शताब्दी तक अपने फायल में रख छोड़ा और जब वह मेरी क्लास में पढ़ने आया तो उसने वह मुझे दे दिया। इस समय जब कि मैं लिख रहा हूँ वह पत्र मेरे सामने पड़ा है। इस पर दिनांक १३ अक्टोबर १९०४ है।

ए० इ० ब—एम० डी०
बोस्टन मैस०।
प्रिय महोदय,

इस पत्र के सम्पादक के नाम लिखे हुए आपके दिनांक ११ के कृपा पत्र के लिए मैं वस्तुतः आपका अनुगृहीत हूँ क्योंकि इसके कारण मैंने अन्त को वह काम करने का निश्चय किया है जिस पर मैं तब से ही निरन्तर विचार कर रहा हूँ जब से मैंने यहाँ का काम भार हाथ में लिया है।

मैंने निश्चय किया है कि इस सोमवार से "बोस्टन हेरल्ड" में से यथा समय सभी आपत्ति-जनक विज्ञापन निकाल दिए जाएँगे। मेडिकल कार्ड, रेशे के साथ घूमने वाली ... सिरिंज और ऐसे ही दूसरे विज्ञापन बिलकुल मार डाले जावेंगे और शेष सब औषधीय विज्ञापन जिनको इस समय बंद करना असंभव है इतने पूर्णरूप से सम्पादित किए जाएँगे कि पत्र बिलकुल निर्दोष हो जायगा।

आपके कृपा-पत्र के लिए एक बार फिर धन्यवाद, क्यों कि इस बारे में यह बड़ा सहायक सिद्ध हुआ है। मैं हूँ

आपका प्रेमी
च० ह० हस्केल
प्रकाशक।

ईसप एक यूनानी गुलाम था। वह क्रोइसस की राजसभा में रहता था। उसने ईसा से छः सौ वर्ष पूर्व ऐसी शिक्षाप्रद कथाएँ गढ़ी थीं जो सदा अमर रहेंगी। मानव प्रकृति के संबंध में उसने जिन सचाइयों की शिक्षा दी थी वे आज भी लन्दन और देहली में वैसी ही सत्य हैं जैसी कि पच्चीस शताब्दियाँ पहले एथन्स में थीं।

सूर्य आज भी तुमसे पवन की अपेक्षा शीघ्र कोट उतरवा सकता है, और दया छुता, समुचित रीति, और गुण-ग्राहिता जितनी जल्दी लोगों के विचारों को बदल सकती है उतनी जल्दी संसार का सारा गर्जन, तर्जन और झुड़कना नहीं।

लिङ्कन का वचन याद रखिए—"एक बूँद मधु से जितनी मक्खियाँ पकड़ी जाती हैं उतनी एक गेलन सिरके से नहीं।"

अब आप लोगों को अपने विचार का बनाना चाहें, तो चौथे नियम को प्रयोग में लाना मत भूलिए—

मित्रता के ढंग से आरम्भ कीजिए।

पाँचवाँ अध्याय

सुकरात का रहस्य

लोगों के साथ वार्तालाप में पहले उन्हीं बातों पर बहस न शुरू कर दो जिन पर उनसे तुम्हारा मत भेद है। जब वार्तालाप आरम्भ करो तो पहले उन बातों पर बल दो—और बल देते रहो—जिन पर तुम्हारा मत मिलता है। यदि सम्भव हो तो इस बात पर बराबर बल देते जाओ कि आप दोनों एक ही लक्ष्य के लिए उद्योग कर रहे हैं, अन्तर केवल रीति का है उद्देश्य का नहीं।

दूसरे व्यक्ति से आरम्भ में ही 'हाँ हाँ' कहलवाओ। यदि संभव हो तो उसके मुँह से 'नहीं' न निकलने दो।

प्रोफेसर ओवरस्ट्रीट अपनी पुस्तक 'इन्फ्लुएंसिंग ह्यूमन बीहेवियर' में कहता है—"एक बार उत्तर में मुँह से 'नहीं' निकल जाने पर फिर 'हाँ' कहलवाना बड़ा ही कठिन होता है। जब कोई व्यक्ति एक बार "नहीं" कर देता है तो फिर उसके व्यक्तित्व का सारा गर्व यह चाहता है कि वह 'हाँ' न करे। हो सकता है कि बाद को वह अनुभव करे कि 'नहीं' कहना ठीक न था तो भी उसका गर्व उसे अपनी बात बदलने से रोक देता है। एक बार कोई बात कह देने पर उसके लिए उस पर दृढ़ रहना आवश्यक हो जाता है। इसलिए आरम्भ में ही किसी व्यक्ति को 'हाँ' की दिशा में चलाना बड़े ही महत्त्व की बात है।"

चतुर वक्ता आरम्भ में ही अपने श्रोताओं से कई बातों के उत्तर "हाँ" में कहलवा लेता है। इससे उसके श्रोताओं के मन 'हाँ' की दिशा में काम करने लगते हैं। यह बिलियर्ड बॉल की गति के सदृश है। इसे एक दिशा में भेजिए, फिर इसे उस दिशा से हटाने में कुछ शक्ति लगेगी; विपरीत दिशा में वापस भेजने के लिए कहीं अधिक शक्ति लगेगी।

यहाँ मनोवैज्ञानिक नमूने बिलकुल स्पष्ट हैं। जब कोई व्यक्ति "नहीं"

कहता है और गम्भीरतापूर्वक कहता है तो वह दो अक्षर का एक शब्द बोलने से कहीं अधिक काम करता है। उसका सारा शरीर—उसकी ग्रन्थियाँ, मज्जातन्तु और पुट्ठे—एकत्र होकर इनकार करने के लिए तैयार हो जाता है। सामान्यतः अतिसूक्ष्म अंश में परन्तु कभी कभी दृश्य अंश में भी शरीर पीछे की ओर हटता है या पीछे की ओर हटने के लिए तैयार हो जाता है। उसके सारे स्नायु और पुट्ठे चौकस हो जाते हैं और स्वीकार करने से रोकते हैं। इसके विपरीत, जहाँ कोई व्यक्ति "हाँ" कहता है, वहाँ पीछे हटने की कोई क्रिया घटित नहीं होती। शरीर का भाव अनवरुद्ध, उन्मुक्त, आगे बढ़ने और स्वीकार करने का होता है। इसलिए, आरम्भ में ही जितने अधिक "हाँ" हम दूसरों के मुँह से निकलवा सकें, अन्तिम प्रस्ताव के लिए लोगों का मनोयोग आकर्षित करने में हमें उतनी ही अधिक सफलता होने की सम्भावना रहती है।

"यह एक बड़ा ही सरल गुर है—यह हाँ में उत्तर। फिर भी इसकी कितनी अधिक उपेक्षा की जाती है! बहुधा ऐसा जान पड़ता है कि आरम्भ में ही विरोध करने में लोग अपना महत्त्व समझने लगते हैं। एक पूर्ण सुधारवादी, अपने अनुदार भाइयों के साथ सभा में परामर्श करने बैठता है, और तुरन्त उनको क्रोध से भर देता है! वास्तव में, इससे लाभ क्या है? यदि वह केवल अपने को प्रसन्न करने के लिए ऐसा करता है, तो उसे क्षमा किया जा सकता है। परन्तु यदि वह इससे कोई काम सिद्ध करने की आशा रखता है, तो वह मनोवैज्ञानिक रीति से मूर्ख है।

"एक बार आरम्भ में विद्यार्थी, या ग्राहक, या बच्चे, या पति, या पत्नी के मुँह से 'नहीं' निकल लेने दो, तो फिर उस तुन्द 'नहीं' को 'हाँ' में बदलवाने के लिए देवताओं की बुद्धिमत्ता और धैर्य चाहिए।"

इस "हाँ, हाँ," गुर के उपयोग से ही न्यूयार्क सिटी के ग्रीनविच सेविंग्स बैंक का गणक, जेम्स इबर्सन, एक प्रत्याशित ग्राहक को बचा सका था, नहीं तो वह हाथ से निकल जाता।

श्री० इबर्सन ने बताया कि "यह मनुष्य अपना लेखा खोलने आया, और मैंने अपना फार्म उसे भरने के लिए दिया। कुछ प्रश्नों का उत्तर तो उसने अपनी इच्छा से दे दिया, परन्तु कुछ प्रश्न ऐसे भी थे जिनका उत्तर देने से उसने साफ इनकार कर दिया।

"यदि मैंने मानवी सम्बन्धों का अध्ययन आरम्भ न किया होता, तो मैं उस

अस्थायिक डीपोज़िटर (निक्षेपी) से कह देता कि यदि आप वे बातें बैंक को बताने से इनकार करते हैं, तो हम आप का पैसा स्वीकार करने से इनकार कर देंगे। मुझे कहते हुए लज्जा होती है कि मैं अतीत काल में यही बात करने का अपराध करता रहा हूँ। स्वभावतः उस प्रकार का अन्तिम प्रस्ताव मुझे विजय देता था। मैं दिखा देता था कि आप मालिक नहीं, और कि बैंक के नियमों और व्यवस्था की अवज्ञा नहीं की जा सकती। परन्तु उस प्रकार का दर्प निश्चय ही उस व्यक्ति को स्वागत और महत्त्व का भाव नहीं देता था जो हमारे यहाँ प्रथम देने आता था।

"उस दिन सवेरे मैंने थोड़ी सी व्यवहार-बुद्धि का प्रयोग करने का निश्चय किया। मैंने निश्चय किया कि मैं इस बारे में कि बैंक क्या चाहता है बात न करके इस बारे में बात करूँगा कि ग्राहक क्या चाहता है। और सबसे बढ़ कर, मैंने निश्चय कर रक्खा था कि आरम्भ से ही मैं उसके मुँह से 'हाँ हाँ' कहलवाऊँगा। इसलिए मैं उससे सहमत हो गया। मैंने उसे कह दिया कि जो बातें बताने से आप इनकार करते हैं वे बहुत आवश्यक नहीं हैं।

मैंने कहा तो भी मान लीजिए आपकी मृत्यु पर इस बैंक में आपका रुपया रह जाता है। क्या आप पसंद न करेंगे कि बैंक वह रुपया आपके उस आत्मीय को दे दे जो कानून के अनुसार उसका अधिकारी है!

'उस ने उत्तर दिया 'हाँ अवश्य'।

'मैंने फिर कहा 'क्या आप नहीं समझते कि यह अच्छी बात रहेगी कि आप अपने उत्तराधिकारी का नाम हमें बता दें, ताकि यदि आप की मृत्यु हो जाए तो हम बिना भूल या विलम्ब के आप की इच्छा के अनुसार काम कर सकें!'

उस ने फिर कहा 'हाँ'।

'जब उस तरुण ने अनुभव किया कि हम यह जानकारी अपने निमित्त नहीं वरन् उसी के निमित्त पूछ रहे हैं तो उसका भाव ढीला पड़ गया और बदल गया। बैंक से जाने के पहले इस तरुण ने न केवल अपने विषय में मुझे पूरी पूरी जानकारी दे दी वरन् उसने मेरे सुझाने पर एक ट्रस्ट अकाउंट खोल दिया और अपने हिसाब की बेनीफीशियरी (मृत्यु के बाद रुपया पाने वाली) अपनी माता को लिखा दिया। अपनी माता के सम्बन्ध में भी उसने सभी प्रश्नों का उत्तर प्रसन्नता पूर्वक दे दिया।

मैंने देखा कि आरम्भ से ही उससे 'हाँ हाँ' कहलवा लेने से वह सबसे बड़ी बात भूल गया और मेरी सुझाई हुई सभी बातें करने को उद्यत हो गया।

वेस्टिंगहाउस कम्पनी के सेल्समैन जोज़फ एलिसन ने कहा था, 'मेरे प्रदेश में

एक मनुष्य था जिसके पास हमारी कम्पनी अपना माल बेचने के लिए बहुत ही उत्सुक थी। मेरा पूर्वाधिकारी दस वर्ष तक उसके पास जाता रहा था। परन्तु वह कुछ भी न बेच सका था। जब वह प्रदेश मुझे मिला तो मैं तीन वर्ष तक नियमित रूप से उस के पास जाता रहा। परन्तु मुझे एक भी आर्डर न मिला। अन्ततः तेरह वर्ष तक उसे मिलते और बेचने की बात-चीत करते रहने के बाद, हम ने उसके पास थोड़े से मोटर बेचे। यदि ये अच्छे प्रमाणित हुए, तो मुझे निश्चय था कि मैं कई सौ औरों का आर्डर ले सकूँगा। मेरी ऐसी ही प्रत्याशा थी।

"अच्छे? मैं जानता था वे अच्छा काम देंगे। इसलिए जब मैं तीन सप्ताह बाद उस से मिलने गया, तो मैं उल्लास से भरा हुआ दौड़ा दौड़ा जा रहा था।

"परन्तु मेरा उत्साह शीघ्र ही जाता रहा क्योंकि चीफ इंजिनियर ने आते ही मुझे सूचना दी, 'एलिसन, मैं बाकी मोटर आप से नहीं खरीद सकता।'

"मैंने विस्मित हो कर पूछा, 'क्यों? क्यों?'

"क्योंकि तुम्हारे मोटर बहुत गरम हैं। मैं उन पर अपना हाथ नहीं रख सकता।"

"मैं जानता था कि विवाद करने से कुछ लाभ न होगा। मैं देर तक यह बात करके देख चुका था। इसलिए मैंने 'हाँ, हाँ' उत्तर लेने का विचार किया।"

"मैंने कहा, अच्छा देखिए, श्री स्मिथ, मैं आपके साथ सौ प्रति सैकड़ा सहमत हूँ, यदि वे मोटर बहुत गरम हो जाते हैं तो आप को वे और नहीं खरीदने चाहियें। आपके पास अवश्य ऐसे मोटर होंगे जो नैशनल इलेक्ट्रिकल मैनुफेक्चरर्स एसोसिएशन के नियमों द्वारा नियत किये हुए माप से अधिक गरम नहीं होते होंगे। मेरा कथन ठीक है न?"

"उसने मान लिया कि हाँ है। मुझे पहली 'हाँ' मिल गई।

"दि इलेक्ट्रिकल मैनुफेक्चरर्स एसोसिएशन के नियम कहते हैं कि उचित रूप से बने हुये मोटर का तापमान कमरे के तापमान से ७२ डिग्री फैरनहाईट ऊपर हो सकता है। यह ठीक है न?"

"उसने सहमत होकर कहा, 'हाँ' आपकी बात बिलकुल ठीक है। परन्तु आप के मोटर उससे बहुत अधिक गरम हैं।"

"मैंने उससे बहस नहीं की। मैंने केवल इतना पूछा, 'कारखाने का कमरा कितना गरम है?"

एक मनुष्य था जिसके पास हमारी कंपनी अपना माल बेचने के लिए बहुत ही उत्सुक थी। मेरा पूर्वाधिकारी दस वर्ष तक उसके पास जाता रहा था। परन्तु वह कुछ भी न बेच सका था। जब वह प्रदेश मुझे मिला तो मैं तीन वर्ष तक नियमित रूप से उस के पास जाता रहा। परन्तु मुझे एक भी आर्डर न मिला। अन्ततः तेरह वर्ष तक उसे मिलते और बेचने की बात चीत करते रहने के बाद, हम ने उसके पास थोड़े से मोटर बेचे। यदि ये अच्छे प्रमाणित हुए, तो मुझे निश्चय था कि मैं कई सौ औरका आर्डर ले सकूँगा। मेरी ऐसी ही प्रत्याशा थी।

"अच्छे ? मैं जानता था वे अच्छा काम देंगे। इसलिए जब मैं तीन सप्ताह बाद उस से मिलने गया, तो मैं उत्साह से भरा हुआ दौड़ा दौड़ा जा रहा था।

"परन्तु मेरा उत्साह शीघ्र ही जाता रहा क्योंकि चीफ इञ्जिनियर ने जाते ही मुझे सूचना दी, 'एलिसन, मैं बाकी मोटार आप से नहीं खरीद सकता।'

"मैंने विस्मित हो कर पूछा, 'क्यों ? क्यों ?'

"क्योंकि तुम्हारे मोटर बहुत गरम हैं। मैं उन पर अपना हाथ नहीं रख सकता।"

"मैं जानता था कि विवाद करने से कुछ लाभ न होगा। मैं देर तक यह बात करके देख चुका था। इसलिए मैंने 'हाँ, हाँ' उत्तर लेने का विचार किया।"

"मैंने कहा, अच्छा देखिए, श्री स्मिथ, मैं आपके साथ सौ प्रति सैकड़ा सहमत हूँ, यदि वे मोटर बहुत गरम हो जाते हैं तो आप को वे और नहीं खरीदने चाहिएँ। आपके पास अवश्य ऐसे मोटर होंगे जो नैशनल इलेक्ट्रिकल मैनुफेक्चरर्स एसोसिएशन के नियमों द्वारा नियत किये हुए माप से अधिक गरम नहीं होते होंगे। मेरा कथन ठीक है न ?"

"उसने मान लिया कि हाँ है। मुझे पहली 'हाँ' मिल गई।

"दि इलेक्ट्रिकल मैनुफेक्चरर्स एसोसिएशन के नियम कहते हैं कि उचित रूप से बने हुये मोटर का तापमान कमरे के तापमान से ७२ डिग्री फैरनहाईट ऊपर हो सकता है। यह ठीक है न ?"

"उसने सहमत होकर कहा, 'हाँ' आपकी बात बिल्कुल ठीक है। परन्तु आप के मोटर उससे बहुत अधिक गरम हैं।"

"मैंने उससे बहस नहीं की। मैंने केवल इतना पूछा, 'कारखाने का कमरा कितना गरम है ?"

"उसने कहा, 'अरे कोई ७५ डिग्री फैरनहाईट।'

मैंने उत्तर दिया 'अच्छा यदि कारखाने का कमरा ७५ डिग्री है और आप उसमें ७२ बढ़ायें तो जोड़ १४७ डिग्री फैरनहाईट होता है। यदि आप १४७ डिग्री फैरनहाईट के तापमान वाले गरम पानी में हाथ डालें तो क्या वह झुलस न जायगा?

फिर उसे 'हाँ' कहना पड़ा।

' मैंने सुझाया, 'हाँ तो क्या यह विचार अच्छा न होगा कि आप उन मोटरों से हाथ परे ही रक्खें?

उसने मान लिया और कहा 'अच्छी बात मेरा अनुमान है कि आपकी बात ठीक ही है।' हम कुछ देर तक गप-शप करते रहे। तब उसने सेक्रेटरी को बुलाया और अगले महीने के लिए लगभग १५ डालर के काम का आर्डर लिख दिया।

कई वर्ष लगाने और लाखों डालरों का काम खोने के बाद अन्त को मुझे यह ज्ञान हुआ कि बहस करने में कुछ फायदा नहीं। किसी विषय को दूसरे मनुष्य के दृष्टिकोण से देखना और उससे 'हाँ' 'हाँ' कहलाने का यत्न करना कहीं अधिक लाभदायक और मनोरञ्जक होता है।"

सुकरात यद्यपि नंगे पैर फिरता था और यद्यपि उसने गञ्जा और चालीस वर्ष की आयु का होने पर भी एक उन्नीस वर्ष की लड़की से विवाह किया था तो भी वह एक शानदार वृद्ध बालक था। उसने कुछ ऐसा काम कर दिखाया जो सारे इतिहास में केवल मुट्ठी भर मनुष्य ही कर पाये हैं उसने सारी मानव विचार धारा को एकदम बदल दिया और आज उसकी मृत्यु के तेईस शताब्दी बाद इस बार विवादकारी संसार को प्रभावित करनेवाले अतीव ज्ञानी प्रवर्तकों में से एक के रूप में उसका सम्मान हो रहा है।

उसके काम करने की रीति क्या थी? क्या वह लोगों से कहता था कि तुम गलती पर हो? अरे, नहीं सुकरात ऐसा नहीं करता था। वह ऐसी भूल नहीं कर सकता था। उसका सारा गुर जो अब 'सुकरात की रीति' कहलाता है 'हाँ' 'हाँ' उत्तर लेने पर आश्रित था। वह ऐसे प्रश्न पूछता था जिनके साथ उसके विरोधी को सहमत होना पड़ता था। वह एक के स्वीकृति के बाद दूसरी और दूसरी के बाद तीसरी प्राप्त करता जाता था यहाँ तक कि 'हाँ' 'हाँ' का ढेर लग जाता था। वह प्रश्न पूछता जाता था। यहाँ तक कि अन्त को उसका विरोधी,

प्राय. बिना अनुभव किए, अपने को एक ऐसे परिणाम से चिपटा हुआ पाता था जिसे मानने से उसने कुछ ही क्षण पहले बड़ी कड़वाहट के साथ इनकार कर दिया होता।

अगली बार जब हमारे जी में किसी मनुष्य को गलती पर कहने की खुजली उत्पन्न हो, तो हमें नग्नपाद सुकरात का स्मरण करके एक कोमल प्रश्न—ऐसा प्रश्न जो 'हाँ, हाँ' उत्तर लायगा—पूछना चाहिए।

चीनियों के यहाँ एक कहावत है जो पूर्व के युगों की पुरानी निर्विकार बुद्धिमत्ता से भरी हुई है—"जो नरमी से पाँव रखता है वह दूर पहुँचता है।"

उन सुसंस्कृत चीनियों ने मानव-प्रकृति का अध्ययन करने में पाँच सहस्र वर्ष लगाए हैं, और उन्होंने बहुत सी कुशाग्र बुद्धि इकट्ठी कर ली है—"जो नरमी से पाँव रखता है वह दूर पहुँचता है।"

यदि आप दूसरे लोगों को अपने विचार का बनाना चाहते हैं तो पाँचवाँ नियम है—

ऐसा ढंग कीजिए जिस से दूसरा व्यक्ति तुरन्त "हाँ, हाँ" कहने लगे।

बहुत बुरी तरह से सूज रही थी। श्री र ने अपनी कथा मेरी एक कक्षा के सामने सुनाते हुए कहा, "जब प्रबधकों से मिलने की मेरी बारी आई, तो गला बैठ जाने के कारण मैं बोल न सकता था। मैं मुश्किल से कानाफूसी कर सकता था। मुझे एक कमरे में ले जाया गया। वहाँ बुनाई का इजिनियर, खरीदने वाला एजट, बिक्री का अधिष्ठाता, और कपनी का प्रेजीडेण्ट बैठे थे। मैंने बोलने के लिए बड़ा यत्न किया, परन्तु चीखनेसे अधिक मैं और कुछ न कर सका।

"वे सब एक मेज के गिर्द बैठे थे, इसलिए मैंने कागज के एक पैड (गड्डी) पर लिखा, 'महाशयो, मेरा गला बैठ गया है। मैं बोल नहीं सकता।'

प्रेज़ीडेण्ट ने कहा, 'आपकी ओर से बोलने का काम मैं कर दूँगा। और उसने किया। उसने मेरे नमूने दिखाए और उनकी अच्छी बातों की प्रशसा की। मेरे माल के गुणों के विषय में एक उत्साहपूर्ण वाद-विवाद छिड़ गया। प्रेजीडेण्ट क्योंकि मेरी ओर से बोल रहा था, इसलिए उसने विवाद में मेरा पक्ष लिया। मैंने उनकी बात-चित में केवल इतना ही भाग लिया कि मैं बीच-बीच में मुस्कराता, सिर को थोड़ा सा झुकाता, और कभी कभी सकेत कर देता था।

"इस अनुपम सम्मेलन के परिणाम स्वरूप मुझे ठेका मिल गया। इसमें मैंने पाँच लाख गज कपड़ा कपनी को दिया, जिसकी सारा मोल १,६००,००० डालर था। इससे बड़ा आर्डर आज तक मुझे दूसरा नहीं मिला।

"मैं जानता हूँ कि यदि मेरा गला बैठ न जाता तो मैं वह ठेका खो बैठता, क्योंकि सारे प्रस्तावित विषय के सबध में मेरी धारणा अशुद्ध थी। मुझे अचानक घटना से ही पता लगा कि दूसरे मनुष्य को बातें करने देने से हमें कभी-कभी कितना बड़ा लाभ हो जाता है।"

फिलेडलफिया इलैक्ट्रिक कपनी के जोसेफ स वॅब ने भी यही आविष्कार किया। श्री वॅब पॅनसिलवेनिया के सपन्न डच किसानों के प्रदेश में ग्राम्य परिदर्शन के लिए दौरा कर रहा था।

एक सुन्दर किसानी घर को देख कर उसने उस प्रदेश के प्रतिनिधि से पूछा, "ये लोग बिजली का उपयोग क्यों नहीं करते?"

प्रदेश प्रतिनिधि ने तिरस्कार-पूर्वक कहा, "इन तिलों से तेल निकालना बड़ा कठिन है। आप इनके पास कुछ भी नहीं बेच सकते। इसके अतिरिक्त, वे कपनी से अप्रसन्न हैं। मै यत्न करके देख चुका हूँ। इन से कुछ आशा नहीं।"

शायद ऐसी ही बात हो, परन्तु वॅब ने जैसे भी हो परीक्षा करके देखने का

निश्चय किया। इसलिए उसने उस किसानी घर के द्वार को खटखटाया। द्वार में एक छोटी सी खिड़की थी। वह खुली और उस में से बूढ़ी श्रीमती डूकनबोल्ड ने बाहर झाँका।

'इस कथा को सुनाते हुए श्री वैब ने कहा कि ज्योंही उस ने कम्पनी के प्रतिनिधि को देखा उसने झट द्वार बन्द कर लिया। मैंने फिर खटखटाया, उसने फिर द्वार खोला। इस बार वह हमारे और हमारी कम्पनी के संबन्ध में हमें अपने विचार बताने लगी।

'मैंने कहा श्रीमती डूकनबोल्ड खेद है हम ने आपको कष्ट दिया। परन्तु मैं आपके पास बिजली बेचने नहीं आया। मैं तो केवल कुछ अंडे मोल लेना चाहता हूँ।'

उसने द्वार और भी अधिक खोल दिया और हम पर संदेह-पूर्वक झाँकने लगी।

मैंने कहा मैंने देखा था कि आपकी मुरगियाँ बड़ी अच्छी डोमिनिक जाति की हैं। इसलिए मेरा मन एक दर्जन ताजा अंडे खरीदने का हो रहा है।

द्वार कुछ और अधिक खुल गया। उसने बड़े कौतूहल के साथ पूछा 'आप कैसे जानते हैं कि मेरी मुरगियाँ अच्छी डोमिनिक जाति की हैं?'

'मैंने उत्तर दिया मैं स्वयं मुर्गे निकलवाया करता हूँ। मुझे कहना पड़ता है मैंने ऐसी अच्छी डोमिनिक मुरगियाँ कभी नहीं देखीं।

उसने पूछा तो फिर आप अपने ही अंडों का उपयोग क्यों नहीं करते?' अब तक भी उसका संदेह पूरी तरह से दूर नहीं हुआ था।

क्योंकि मेरी लैगहार्न जाति की मुरगियाँ सफेद अंडे देती हैं। आप तो स्वयं पाक शास्त्र में बड़ी निपुण हैं इसलिए आप जानती हैं कि केक बनाने के लिए सफेद अंडे भूरे अंडों के सामने तुच्छ हैं। और मेरी पत्नी अपने बनाए केकों पर बड़ा अभिमान किया करती है।

इस समय तक श्रीमती डूकनबोल्ड साहस कर के द्वार-मण्डप में आ चुकी थी और उस के मन का भाव भी बहुत मधुर हो चुका था। इस बीच में मेरी आँखें चारों ओर घूम रही थीं और मैं देख चुका था कि बाड़ी में एक सुन्दर डेअरी (दूध मक्खनादि बनाने का स्थान) भी है।

मैं ने कहा श्रीमती डूकनबोल्ड मैं शर्त लगा कर कह सकता हूँ कि आप

जितना मुरगियों से कमाती हैं उतना आप का पति डेअरी से नहीं कमाता।"

"द्वार के ज़ोर से बंद होने का शब्द हुआ। वह बाहर निकल आई। निश्चय ही वह समझती थी कि मैं अधिक कमाती हूँ। वह मुझे यह बात बताना भी चाहती थी। परन्तु खेद है, उसके बूढ़े पति के सिर में भूसा भरा था। वह स्वीकार ही नहीं करता था कि वह अधिक कमाती है।

"उसने हमें उसके साथ चलकर उसका मुरगी घर देखने को कहा। उसके साथ साथ घूमते हुए मैंने उसके बनाए हुए कई छोटे छोटे दड़बे देखे। मैंने मुक्तकण्ठ से उनकी प्रशंसा की। मैंने मुरगियों के लिए विशेष भोजन और विशेष उपमान अच्छे बताये, कई बातों पर उससे परामर्श लिया, हम एक दूसरे को अपने अपने अनुभव बताते रहे। इससे दोनों को बड़ा आनन्द प्राप्त हुआ।

"उसने तुरन्त कहा कि उसके कई पड़ोसियों ने अपने मुरगीघरों में बिजली का प्रकाश लगा रखा है और वे कहते हैं कि इसका बड़ा अच्छा फल निकला है। उसने मेरी निष्कपट सम्मति पूछी कि उसे बिजली लगवाने से लाभ रहेगा या नहीं।...

"इसके दो सप्ताह के बाद, श्रीमती ड्रुकनब्रोड की डोमिनिक मुरगियाँ बिजली के प्रकाश की उत्साह-वर्धक दीप्ति में प्रसन्नता के साथ किड़किड़ कर रही और कुरेद रही थीं। मुझे बिजली का आर्डर मिल गया था, उसकी मुरगियाँ अधिक अंडे देने लगी थीं, प्रत्येक सन्तुष्ट था, प्रत्येक को लाभ हुआ था।

"परन्तु–इस कथा की आवश्यक बात यह है–पॅनसिलवेनिया की इस डच किसान स्त्री के पास मैं कभी बिजली न बेच सकता, यदि मैं पहले उसे पेट भर कर अपनी बातें न कर लेने देता।

"ऐसे लोगों के पास माल बेचा नहीं जा सकता। आपको उन्हें खरीदने देना पड़ता है।"

थोड़े दिन पहले की बात है, न्यू यार्क हेरल्ड ट्रीब्यून के आर्थिक पन्ने पर एक बड़ा विज्ञापन छपा था। उसमें एक असामान्य योग्यता एवं अनुभव वाला मनुष्य माँगा गया था। चार्लेस ट कुबेल्लिस ने इस विज्ञापन का उत्तर दिया और अपना आवेदन पत्र एक पोस्ट बक्स नम्बर को भेज दिया। इसके कुछ दिन बाद, उसे एक चिट्ठी के द्वारा मुलाकात के लिए बुलाया गया। जाने से पहले, उसने वाल स्ट्रीट में उस मनुष्य के विषय में जिस ने वह धन्धा चला रक्खा था यथासम्भव प्रत्येक बात मालूम करने में कई घंटे लगाए। मुलाकात में उसने कहा, "आपके जैसे इतिहास

विपत्ति में देखकर प्राप्त होता है जिनसे हम डाह करते रहे हैं।" या, दूसरे ढंग से इसे इस प्रकार कहा जा सकता है—"सबसे विशुद्ध आनन्द वह है जो हमें दूसरे लोगों को कष्ट में देखकर होता है।"

हाँ, आपके अधिकांश मित्रों को आप को कष्ट में देखकर सम्भवतः जितना सन्तोष होता है उतना आप की विजयों को देखकर नहीं।

इसलिए, आइए हम अपनी सिद्धियों को यथासम्भव कम करें। आइए हम विनीत बनें। इसका सदा प्रभाव पड़ता है। इर्विन कॉब का गुर ठीक था। एक वकील ने एक बार गवाहों के कटहरे में कॉब से कहा—"मि. कॉब, मैं समझता हूँ कि आप अमेरिका में एक अतीव प्रसिद्ध लेखक हैं। क्या यह सत्य है?"

कॉब ने उत्तर दिया, "जितना भाग्यवान् होने के मैं योग्य हूँ, सम्भवत मैं उससे अधिक हूँ।"

हमें विनीत होना चाहिए, क्योंकि न आप और न मैं बहुत कुछ हैं। हम दोनों इस संसार से चले जायँगे और आज से एक शताब्दी पीछे हम पूर्णतः विस्मृत हो जायँगे। जीवन इतना छोटा है कि हमें दूसरे लोगों को अपने क्षुद्र गुणों की बातें करके तंग नहीं कर देना चाहिये। इसके बजाय हमें चाहिये कि उन्हें बातें करने दें। इसके विषय में विचार कीजिए, आपको घमंड करने के लिए कोई विशेष कारण नहीं दीखेगा। आप जानते हैं, कौन सी चीज आपको मौन्दू बनने से बचाती है? वह कोई बहुत अधिक चीज नहीं। आपकी थॉयरायड ग्रन्थियों में केवल एक आने की आयोडीन। यदि डाक्टर आपकी गर्दन की थायरायड ग्रन्थि को चीर कर थोड़ी सी आयोडीन निकाल ले, तो आप जड़बुद्धि बन जायँगे। थोड़ी सी आयोडीन जो किसी भी कैंगरेजी दवाइयों की दूकान से एक आने में मिल सकती है आपको पागल होने से बचा रही है। एक आने की आयोडीन! यह कोई ऐसी बड़ी चीज नहीं जिस पर डींग मारी जा सके। बात ठीक है न!

इसलिए, आप यदि लोगों को अपने विचार का बनाना चाहते हैं, तो छटा नियम है—

दूसरे मनुष्य को अधिक बातें करने दीजिये।

सातवाँ अध्याय

सहयोग प्राप्त करने की विधि

जो अपने बनाये विचार हमें दूसरों से मिलते हैं उनकी अपेक्षा क्या हमारी श्रद्धा उन विचारों में अधिक नहीं होती जो हम आप मालूम करते हैं। यदि यह बात ठीक है तो अपने विचारों को दूसरों के गले के नीचे उतारने का यत्न करना क्या बुरी बात नहीं ? क्या यह अधिक बुद्धिमत्ता की बात न होगी कि हम केवल प्रस्ताव रख दें—और दूसरे मनुष्य को आप ही विचार करके परिणाम पर पहुँचने दें।

एक दृष्टान्त लीजिए—फिलेडेल्फिया निवासी श्री अडोल्फ सेल्ट्ज मेरे एक विद्यार्थी था। उसे एक बार अपने मोटरविक्रेताओं के एक हतोत्साहित और असंगठित समूह में उत्साह भरने की अचानक आवश्यकता पड़ी। उसने अपने सेल्समैनों विक्रेताओं—की एक सभा बुलाई और उन्हें यह बताने के लिए निमन्त्रित किया कि वे उससे ठीक ठीक किस बात की आशा करते हैं। ज्यों ज्यों वे बातें करते थे वह उनके विचार एक काली पट्टी पर लिखता जाता था। तब उसने कहा मैं आपकी ये सब बातें पूरी करूँगा जिनकी आप मुझ से आशा करते हैं। अब मैं चाहता हूँ कि आप मुझे बतायें कि मुझे आपसे किस बात की आशा करने का अधिकार है। शीघ्र और स्पष्ट उत्तर मिले—स्वामिभक्ति, निष्कपटता, सूझबूझ, आशावाद, मिलजुल कर काम करना, प्रतिदिन आठ घंटे उत्साहपूर्वक कार्य। यह सभा नवीन साहस, नवीन प्रोत्साहन के साथ समाप्त हुई और श्री सेल्ट्ज ने मुझे सूचना दी कि बिक्री में आश्चर्यजनक वृद्धि हो गई।

श्री सेल्ट्ज ने कहा, उन लोगों ने मेरे साथ एक प्रकार का नैतिक सौदा किया था। और जब तक मैं अपना वचन पूरा करता रहूँ तब तक वे अपना वचन पूरा करते रहने पर कटिबद्ध थे। उनकी इच्छाओं और अभिलाषाओं के विषय में उनसे पूछ ताछ करना ही उनको प्राप्त करने के लिए बस था।

कोई भी मनुष्य यह अनुभव करना पसन्द नहीं करता कि उसके पास कोई वस्तु बेची जा रही है या कोई काम करने के लिये उसे कहा जा रहा है। हम यह अनुभव करना कहीं अधिक पसंद करते हैं कि हम अपनी इच्छा से खरीद रहे हैं या अपने ही विचार के अनुसार कार्य कर रहे हैं। हम पसंद करते हैं कि हमारी इच्छाओं, हमारी आवश्यकताओं, तथा हमारे विचारों के सम्बंध में परामर्श किया जाय।

उदाहरणार्थ, यूजीन वीस्सन की दशा को लीजिए। कमीशन के रूप में सहस्रों डालर की हानि उठाने के उपरान्त ही उसने यह सच्चाई सीखी। श्री• वीस्सन शैली-विशेषज्ञों और वस्त्र निर्माताओं के लिए डिज़ाइन (रेखा चित्र) तैयार करने वाली चित्रकार कम्पनी के डिज़ाइन बेचा करता है। वह तीन वर्ष तक प्रति सप्ताह न्यू यार्क के एक प्रधान शैली-विशेषज्ञ के पास जाता रहा। श्री विस्सन ने कहा, "उसने मुझे मिलने से कभी इनकार नहीं किया, परन्तु उसने कभी कुछ लिया नहीं। वह सदा मेरे रेखा-चित्रों को बड़े ध्यान से देखता और फिर कह देता–' नहीं, वीस्सन, मेरा अनुमान है, आज हमारा सौदा नहीं पटेगा '।"

डेढ़ सौ बार विफल होने के बाद, वीस्सन ने अनुभव किया कि मैं अवश्य मानसिक लीक में फँसा हुआ हूँ, इसलिए उसने निश्चय किया कि मैं सप्ताह में एक दिन सँझ को मानवी व्यवहार को प्रभावित करने और नवीन विचार बढ़ाने एवं नवीन उत्साह उत्पन्न करने के उपायों का अध्ययन किया करूँगा।

तुरन्त उसे नवीन विधि से काम लेकर देखने की उत्तेजना हुई। जो डिज़ाइन शिल्पी तैयार कर रहे थे उनमें से आधा दर्जन अधूरे ही उठाकर वह अपने ग्राहक के कार्यालय में दौड़ता हुआ पहुँचा। उसने कहा, "यदि आप कृपा करें तो मैं आपको थोड़ा कष्ट देना चाहता हूँ। ये कुछ अधूरे रेखा-चित्र (डिज़ाइन) हैं। क्या आप कृपा करके मुझे बतायेंगे कि हम इनको किस प्रकार पूरा करें जिससे ये आपके काम आ सकें?"

ग्राहक बिना कुछ बोले रेखा-चित्रों को थोड़ी देर तक देखता रहा और फिर बोला, "वीस्सन, कुछ दिन के लिए इनको मेरे पास छोड़ जाईए, और फिर वापस आकर मुझसे मिलिए।"

वीस्सन तीन दिन बाद आया, उसने ग्राहक से उसके सुझाव पूछे वह रेखा-चित्रों को वापस दूकान पर ले गया और उसने ग्राहक के विचारों के अनुसार उनको पूर्ण करा दिया। परिणाम क्या हुआ? सब स्वीकृत हो गये।

यह बात नौ मास पहले की है। तब से उसने पोशाक और रेशमी वस्त्र बनाने के लिए हम आर्डर दिए हैं। वे सब उसके विचारों के अनुसार बनाए गये हैं—और इसका परिणाम स्वरूप वीस्सन ने सोलह सौ डालर कमीशन के कमाए हैं। श्री वीस्सन ने कहा कि अब मुझे पता लगा है कि वर्षों तक मुझे इसके पास रेखा चित्र (डिज़ाइन) बेचने में विफलता क्यों होती रही। मैं उसे वह वस्तु लेने की प्रार्थना करता था जो मैं समझता था उसे अवश्य लेनी चाहिए। अब मैं इसके बिलकुल विपरीत करता हूँ। अब मैं उसे अपने विचार बताने के लिए उत्तेजित करता हूँ। वह अब अनुभव करता है कि वह डिज़ाइन (कल्पना) तैयार करता है। और इसमें कुछ झूठ भी नहीं। मुझे अब उसके पास बेचना नहीं पड़ता। वह आप खरीदता है।

जिन दिनों थियोडोर रूज़वेल्ट न्यूयार्क का गवर्नर था, उसने एक असाधारण करतब कर दिखाया। उसने राजनीतिक मुखियों के साथ बनाये रक्खी, परन्तु उन सुधारों को स्वीकृत करा लिया जिनको वे बहुत नापसन्द करते थे।

सुनिए उस ने यह काम कैसे किया।

जब किसी महत्त्वपूर्ण पद पर किसी को नियुक्त करना होता था तो वह राजनीतिक मुखियों को बुला कर उनसे सिफारिश करने को कहता था। रूज़वेल्ट ने कहा "पहले पहल वे टूटे हुए दल के किसी भाड़े के टट्टू का किसी इस प्रकार के मनुष्य के नाम का प्रस्ताव कर देते थे जिसका ध्यान रखना पड़ता है। तब मैं उनसे कहता था कि ऐसे मनुष्य को नियुक्त करना अच्छी राजनीति नहीं होगी क्योंकि जनता इसे पसन्द न करेगी।

समझता, तब वे ठीक उसी प्रकार के मनुष्य का नाम प्रस्तुत करते थे जिस प्रकार का मैं स्वयं चुनता। उनकी सहायता के लिए कृतज्ञता प्रकट करते हुए, मैं इस मनुष्य को नियुक्त कर देता—और मैं इस नियुक्ति का श्रेय उनको लेने देता। मैं उनसे कहता कि मैंने ये काम उनको प्रसन्न करने के लिए किये थे और अब मुझे प्रसन्न करने की उनकी बारी है।"

और उन्होंने सिविल सर्विस बिल और फ्रेन्चाइज़ टैक्स बिल जैसे भारी सुधारों का समर्थन करके उसे प्रसन्न किया।

स्मरण रहे, रूज़वेल्ट दूसरे मनुष्य से परामर्श लेने और उसके उपदेश का सम्मान करने का दूर तक यत्न करता था। जब रूज़वेल्ट कोई नियुक्ति करता था, तो वह उन प्रभुओं को वस्तुतः अनुभव करने देता था कि उन्हों ने पदान्वेषी—उम्मीदवार—को चुना है, और कि विचार उन्हीं का था।

लॉङ्ग आईलैंड के एक मोटर के व्यापारी ने एक स्कॉट्समैन और उसकी भार्या के पास एक व्यवहृत मोटरकार बेचने के लिए इसी गुर का प्रयोग किया था। यह व्यापारी स्कॉट्समैन को एक के बाद दूसरी करके कई कारें दिखा चुका था, परन्तु उनमें सदा कोई न कोई दोष निकल आता था। यह अनुकूल नहीं। उसका अब फैशन नहीं। मूल्य बहुत अधिक है। मूल्य के बहुत अधिक होने की शिकायत सदा होती थी। इस संकट-काल में, व्यापारी ने, जो मेरे वर्ग का विद्यार्थी था, वर्ग से सहायता के लिए प्रार्थना की।

हम ने उसे परामर्श दिया कि "सैण्डी" के पास माल बेचने का यत्न करना छोड़ दो, और "सैण्डी" को स्वयं खरीदने दो। हम ने कहा, "सैण्डी" से यह कहने की बजाय कि अमुक बात करो, वही तुम्हें क्यों न बताए कि क्या करना चाहिए। उसे अनुभव करने दो कि कल्पना उसी की है।

यह बात उसे भली प्रतीत हुई। इसलिए व्यापारी ने थोड़े दिन बाद इसको करके देखा। एक ग्राहक पुरानी कार बेच कर नई लेनी चाहता था। व्यापारी जानता था कि संभव है यह व्यवहृत कार "सैण्डी" को भा जाए। इसलिए, उसने फोन उठा कर "सैण्डी" से कहा। कि आपकी विशेष कृपा होगी यदि आप यहाँ आने का कष्ट करेंगे, मुझे आपसे एक परामर्श लेना है।

जब "सैण्डी" पहुँचा तो व्यापारी ने कहा, "आप एक चतुर ग्राहक हैं। आपको कार की बहुत अच्छी पहचान है। क्या आप कृपा करके इस कार को देखेंगे और इसकी परीक्षा करके बतायेंगे कि मुझे कितने में इसका सौदा करना

देना चाहिये ?

' लेण्डी ' के चेहरे पर एक लम्बी मुस्कान प्रकट हुई। अन्त को उसका परामर्श पूछा जा रहा था उसकी योग्यता का स्वीकार हो रहा था। वह कलैक्टर से फॉरेस्ट हिल्स तक कार में बैठ कर गया और वहाँ से वापस आया। उसने परामर्श दिया "यदि आप तीन सौ में यह कार के सकें तो ठीक है।"

व्यापारी ने पूछा "यदि मैं उतने में के सकूँ तो क्या आप इसे खरीदने को तैयार हैं! तीन सौ! निस्सन्देह। यह उसका विचार था, उसका तखमीना था। सौदा तुरन्त समाप्त कर दिया गया।

एक एक्स रे यन्त्र निर्माता ने भी ब्रुकलिन के एक बहुत बड़े अस्पताल के पास अपना यन्त्र बेचते समय इसी मनोविज्ञान का प्रयोग किया था। वह अस्पताल एक नवीन विभाग बना कर उसमें सर्वोत्तम एक्स रे यंत्र लगाने की तैयारी कर रहा था। डाक्टर ल –एक्स-रे विभाग का अधिष्ठाता था। सेल्समैनों ने उसे तंग मार रखा था। प्रत्येक अपने यन्त्र की प्रशंसा के गीत गाता था।

परन्तु एक यन्त्र निर्माता अधिक चतुर था। मानव प्रकृति से काम लेने का जितना उसे ज्ञान था उतना दूसरों को न था। उसने इसको निम्नलिखित एक चिट्ठी लिखी–

> हमारी फैक्टरी ने थोड़े दिन हुये एक नवीन प्रकार का एक्स-रे यन्त्र तैयार किया है। इन मशीनों का पहला नमूना थोड़े दिन हुये हमारे कार्यालय में पहुँचा है। वह निर्दोष नहीं है। यह हम जानते हैं और हम उसको सुधारना चाहते हैं। इसलिए हम आपका बड़ा आभार मानेंगे यदि आप उसे देखने के लिए कुछ समय निकाल सकें और हम अपने विचार दे सकें कि वह आपके व्यवसाय के लिए अधिक उपयोगी कैसे बनाया जा सकता है! हम जानते हैं आपको अवकाश बहुत कम है इसलिए जिस समय भी आप कहें आपके लिए अपनी कार भेजने में मुझे बड़ी प्रसन्नता होगी।

वर्ग के सामने इस घटना का वर्णन करते हुए डाक्टर ल –ने कहा, ' उस पत्र को पाकर मुझे बड़ा आश्चर्य हुआ। मुझे अचानक भर दबाया गया था और साथ ही मेरी प्रशंसा भी की गई थी। इससे पहले कभी किसी एक्स रे यन्त्र निर्माता ने मुझ से परामर्श नहीं पूछा था। इससे मैं अपने को महत्वपूर्ण अनुभव करने लगा। उस सप्ताह मुझे नित रात को काम था, परन्तु मैंने उस काम को

देखने के लिए एक जगह भोजन का निमन्त्रण अस्वीकृत कर दिया। जितना अधिक मैं इसका अध्ययन करता था उतना ही अधिक मुझे मालूम होता था कि मैं इसे पसन्द कर रहा हूँ।

"किसी मनुष्य ने इसे मेरे पास बेचने का यत्न नहीं किया था। मैंने अनुभव किया कि असबाब के लिए उस यत्र को खरीदने का विचार मेरा अपना है, उसके बढ़िया गुणों के कारण मैंने उसे खरीद लिया और उसे लगा देने का आर्डर दे दिया।"

जिन दिनों वुडरो विल्सन अमेरिका का राष्ट्रपति था, कर्नल एडवर्ड म० हाउस का राष्ट्रीय और अन्तर्राष्ट्रीय कामों में बड़ा भारी प्रभाव था। विल्सन अपने मन्त्रिमण्डल के सदस्यों से भी बढ़कर कर्नल हाउस से गुप्त मन्त्रणा किया करता था।

राष्ट्रपति को प्रभावित करने के लिए कर्नल ने किस विधि का प्रयोग किया। सौभाग्य से हमें उसका ज्ञान है, क्योंकि हाउस ने स्वयं ही आर्थर ड० हाउडन स्मिथ को यह विधि बताई थी, और आर्थर ने दि सेटर डे ईवनिंग पोस्ट में एक लेख में हाउस का प्रमाण दिया था।

"हाउस ने कहा, 'राष्ट्रपति को जान लेने के पश्चात, मैंने मालूम किया कि उसे किसी धारणा का बनाने की सर्वोत्तम रीति उस धारणा को उसके मन में अनियमित रूप से जमा देना है, परन्तु इस प्रकार कि उसमें उसकी रुचि उत्पन्न हो जाए—यहाँ तक कि वह अपनी ओर से उस पर सोचने लगे। पहली बार जब इस रीति से काम किया, वह एक दुर्घटना का अवसर था। मैं व्हाइट हाउस में उसे कई बार मिल चुका था और एक ऐसी नीति मनाने के लिए उसके पीछे पड़ा हुआ था जिसे वह नापसन्द करता प्रतीत होता था। परन्तु कई दिन बाद, भोजन के समय, उसे मेरे ही प्रस्ताव को अपने प्रस्ताव के रूप में प्रस्तुत करते सुन मैं विस्मित रह गया।'"

क्या हाउस ने बीच में टोक कर कहा, "यह आपका विचार नहीं है। यह मेरा है!" अरे, नहीं। हाउस ने बिलकुल नहीं टोका। वह इतना चतुर था कि ऐसी भूल नहीं कर सकता था। उसे श्रेय लेने की तनिक भी परवाह न थी। वह परिणाम चाहता था। इस लिए वह विल्सन को अनुभव करने देता था कि यह विचार उसीका है। हाउस इससे भी अधिक करता था। वह विल्सन को इन विचारों के लिए जनता में सबके सामने श्रेय देता था।

लोगों को अपने विचार का बनाने की बारह रीतियाँ

आठवाँ अध्याय

एक विधि जो आप के लिए आश्चर्य कर दिखायेगा

स्मरण रखिए कि हो सकता है कि दूसरा मनुष्य बिलकुल गलती पर हो। परन्तु वह ऐसा नहीं समझता। उसको डाँट फिटकार मत करो। यह तो कोई भी मूर्ख कर सकता है। उसे समझने का यत्न करो। केवल बुद्धिमान सहिष्णु असाधारण मनुष्य ही दूसरे को समझने का यत्न करते हैं।

दूसरा मनुष्य जिस प्रकार सोचता और काम करता है, उसका कोई कारण होता है। उस गुप्त कारण को खोज निकालो—फिर आपको उसके कार्यों की, कदाचित् उसके व्यक्तित्व की कुंजी मिल जायगी।

निष्कपट भाव से अपने को उसके स्थान में रखने का यत्न कीजिए। यदि आप अपने मन में कहेंगे 'यदि मैं उसके स्थान में होता तो मैं कैसा अनुभव करता, मुझ में कैसी प्रतिक्रिया होती?' तो एक तो आपका बहुत सा समय बच जायगा और दूसरा आपको खीझना न पड़ेगा, क्योंकि 'कारण में दिलचस्पी लेने से कार्य को नापसन्द करने की हमारी संभावना कम हो जाती है।' और इसके अतिरिक्त मानवी सबंधों में आपकी पटुता बहुत बढ़ जायगी।

केनेथ म. गुड अपनी पुस्तक 'लोगों को सोना बनाने की विधि' (हाऊ टु टर्न पीपल इनटू गोल्ड) में कहता है 'क्षण भर के लिए ठहर जाइए, अपने कामों में अपने तीव्र अनुराग की तुलना किसी दूसरी बात के विषय में अपनी हलकी सी चिन्ता के साथ करने के लिए क्षण भर ठहर जाइए। तब आपको पता लगेगा कि संसार में प्रत्येक दूसरा मनुष्य ठीक उसी प्रकार अनुभव करता है। तब लिंकन और रूज़वेल्ट की भाँति आप मानवशिल्पागार या जेल में संतरी के काम के सिवा और किसी भी दूसरे काम के एक मात्र ठोस आधार को समझ जायेंगे —अर्थात्, आप समझ जायेंगे कि लोगों के साथ व्यवहार करने में

सफलता दूसरे मनुष्य के दृष्टिकोण को सहानुभूति के साथ समझने पर निर्भर करती है।

वर्षों तक, मैं अपने घर के निकट एक वाटिका में सैर और सवारी करके मन बहलाव करता रहा हूँ। प्राचीन गौल देश के ड्रूइड लोगों की भाँति मैं बलूत के वृक्ष की पूजा करता हूँ, इसलिए प्रत्येक मौसम में तरुण तरुओं और गुल्मों को अनावश्यक अग्नियों द्वारा मारा हुआ देख मुझे बड़ा दुःख होता था। ये अग्नियाँ तमाकू पीने वालों की असावधानी से नहीं लगती थीं। प्रायः ये सबकी सब उन लड़कों के कारण लगती थीं जो वाटिका में प्रकृति का आनन्द लेने के लिए जाते थे और पेड़ों के नीचे अण्डे और भोजन पकाते थे। कभी-कभी तो ये अग्नियाँ इतना प्रचण्ड रूप धारण कर लेती थीं कि दारुण दावानल को शान्त करने के लिए आग बुझाने वाले कर्मचारियों को बुलाना पड़ता था।

वाटिका के किनारे पर एक साइन बोर्ड लगा था। उस पर लिखा था कि जो व्यक्ति आग जलावेगा उसे जुर्माना और कैद का दण्ड मिलेगा, परन्तु साइन बोर्ड वाटिका में एक ऐसी जगह लगा था जहाँ लोग बहुत कम जाते थे और बहुत थोड़े लड़कों ने इसे देखा था। वाटिका की रखवाली के लिए एक घुड़-सवार पुलिसमैन नियुक्त था। परन्तु वह अपने कर्तव्य का पालन यथोचित रूप से नहीं करता था। इसलिए प्रत्येक ऋतु में आग लगती रहती थी। एक अवसर पर, मैं एक पुलिसमैन के पास दौड़ा हुआ गया और उससे कहा कि वाटिका में द्रुत गति से ज्वाला फैल रही है, तुम आग बुझाने वाले विभाग को उसकी सूचना दो। उसने लापरवाही से उत्तर दिया कि यह मेरा काम नहीं, क्योंकि आग मेरी सीमा में नहीं! उसके उत्तर से मुझे बड़ी निराशा हुई। इसलिए, इसके उपरान्त जब भी मैं सवारी करने जाता, सार्वजनिक क्षेत्र की रक्षा के लिए अपने को स्वयं, नियुक्त रक्षक समझता। आरम्भ में, मुझे सन्देह है, मैंने लड़कों का दृष्टिकोण जानने का यत्न तक नहीं किया। जब मैं वृक्षों के नीचे आग भड़कती देखता, तो मुझे इतना दुःख होता और ठीक काम करने की मुझे इतनी उत्सुकता होती कि मैं गलत काम कर बैठता। मैं घोड़े पर लड़कों के निकट जाता, उन्हें चेतावनी देता कि आग जलाने के कारण उन्हें कारागार का दण्ड मिल सकता है, प्रभुता के स्वर में उसे बुझा देने की आज्ञा देता, और यदि वे इनकार करते, तो मैं उन्हें गिरफ्तार करा देने की धमकी देता। उनके दृष्टिकोण पर विचार किए बिना ही मैं केवल अपने मनोविकारों का बोझ हलका करता था।

परिणाम क्या होता था ? लड़के आज्ञा का पालन तो करते थे पर मन में कुपित होकर और अप्रसन्नता के साथ। जब मैं उनके पास से होकर ऊपर टीले पर चढ़ जाता तो संभवतः वे पुनः आग जला देते उनके मन में सारी वाटिका को जला डालने की कामना उत्पन्न होती।

ज्यों ज्यों वर्ष बीतते गये मुझे आशा है मैंने मानवीय संबन्धों का थोड़ा सा और ज्ञान सीखा सा और कौशल दूसरे व्यक्ति के दृष्टिकोण से चीजों को देखने की थोड़ी अधिक प्रवृत्ति प्राप्त कर ली। तब, आदेश देने के स्थान पर, मैंने धधकती हुई ज्वाला के निकट जाकर लड़कों से कुछ इस प्रकार बात-चीत आरम्भ की।

लड़को! खूब मौज कर रहे हो न ? खाने के लिए क्या पका रहे हो? जब मैं लड़का था तो मुझे भी आग जलाना बहुत भाता था—और अब भी अच्छा लगता है। परन्तु तुम जानते हो यहाँ वाटिका में आग जलाना बड़ा भयावह है। मैं जानता हूँ लड़को तुम तो कोई हानि नहीं करना चाहते परन्तु दूसरे लड़के उतने सावधान नहीं होते। वे यहाँ आ कर देखते हैं कि तुमने आग जलाई है, इसलिए वे भी आग जलाते हैं और घर लौटते समय उसे बुझाते नहीं और वह सूखे पत्तों में फैल कर पेड़ों की हत्या कर डालती है। यदि हम अधिक सावधान न रहेंगे तो यहाँ एक भी पेड़ न रहेगा। यह आग जलाने के लिए तुम जेल भेजे जा सकते हो। परन्तु मैं प्रभुता दिखलाना और तुम्हारे रंग में भङ्ग डालना नहीं चाहता। मैं तुम्हें अपने आप आनन्द मनाते देखना चाहता हूँ परन्तु क्या तुम अब सभी पत्तों को इकट्ठा करके आग से दूर हटा देने की कृपा न करोगे—और यहाँ से जाने के पूर्व आग पर मिट्टी डाल कर इसे ढँक न दोगे ? और अगली बार जब तुम कोई कौतुक करना चाहो तो क्या तुम कृपा करके उस टीले पर रेत के गड्ढे में आग न जलाओगे ? वहाँ वह कोई भय उत्पन्न नहीं कर सकती। बस इतनी ही बात है लड़को खूब आनन्द करो।

उस प्रकार की बातचीत ने कितना अन्तर उत्पन्न कर दिया ! उसने लड़कों में सहयोग देने की इच्छा उत्पन्न कर दी। कोई अप्रसन्नता नहीं कोई क्रोध नहीं। उनको आज्ञा पालन के लिए विवश नहीं किया गया। उनकी आत्ममर्यादा सुरक्षित रही थी। वे पहले से अच्छा अनुभव करते थे और मैं पहले से अच्छा अनुभव करता था, क्योंकि उनके दृष्टिकोण से मैंने विचार के साथ स्थिति

को सँभाला था।

कल, किसी को आग बुझाने, या फीनाइल का डब्बा खरीदने, या अनाथालय को पचास डालर देने के लिए कहने के पूर्व, क्यों न तनिक ठहर जाओ और आँखें बंद करके दूसरे मनुष्य के दृष्टिकोण से सारी बात पर विचार करने का यत्न करो? अपने आपसे पूछिए, "उसे ऐसा करने की आवश्यकता क्यों अनुभव हो? यह सच है कि इसे समय लगेगा, परन्तु इससे मित्र बनेंगे, अच्छे परिणाम निकलेंगे, और रगड़ तथा किटकिट भी कम होगी।

हार्वर्ड व्यापार शिक्षणालय के डीन डॉन हम का कथन है, "मैं क्या कहने जा रहा हूँ और दूसरा मनुष्य—उसके अनुरागों और हेतुओं का मुझे जो कुछ ज्ञान है उसके आधार पर—सम्भवतः क्या उत्तर देगा, जब तक इस बात की बिलकुल स्पष्ट कल्पना मुझे न हो तब तक मैं यह पसंद करूँगा कि उससे भेंट करने के लिए उसके कार्यालय में पग रखने के पहले दो घंटे तक उसके कार्यालय के बाहर सड़क के किनारे की पटरी पर टहलता रहूँ।"

यह बात इतनी महत्वपूर्ण है कि इस पर बल देने के लिए मैं इसे दुबारा मोटे अक्षरों में लिखने जा रहा हूँ।

मैं क्या कहने जा रहा हूँ और दूसरा मनुष्य—उसके अनुरागों और हेतुओं का जो कुछ मुझे ज्ञान है उसके आधार पर—सम्भवतः क्या उत्तर देगा, जब तक इस बात की बिलकुल स्पष्ट कल्पना मुझे न हो तब तक मैं यह पसंद करूँगा कि उससे भेंट करने के लिए उसके कार्यालय में पग रखने के पहले दो घंटे तक उसके कार्यालय के बाहर सड़क के किनारे की पटरी पर टहलता रहूँ।

यदि, इस पुस्तक के अध्ययन से आपको केवल एक बात—दूसरे व्यक्ति के दृष्टिकोण से विचार करने और उसकी तथा अपनी दृष्टि से चीज़ को देखने की प्रवृत्ति में वृद्धि—प्राप्त हो जाय, यदि आप केवल यही एक बात इस पुस्तक से ले सकें, तो यही बात आपको लोक-यात्रा में बड़ी सहायक सिद्ध हो सकती है।

इसलिए, यदि आप चाहते हैं कि कोई मनुष्य क्रुद्ध या रुष्ट भी न हो और बदल कर आपके विचार का भी हो जाय तो आठवां नियम है—

दूसरे व्यक्ति के दृष्टिकोण से चीज़ों को देखने का निष्कपटता-पूर्वक यत्न कीजिए।

नवाँ अध्याय

प्रत्येक मनुष्य क्या चाहता है

क्या आप कोई ऐसा जादू का मन्त्र जानना चाहते हैं जो बहस को बन्द कर देता है, दुर्भाव को निकाल देता है, सद्भावना उत्पन्न करता है और जिससे दूसरा व्यक्ति ध्यान पूर्वक सुनने लगता है?

हाँ? बहुत अच्छा। यह लीजिए। इन शब्दों के उच्चारण के साथ आरम्भ कीजिए: 'जिस प्रकार आप अनुभव करते हैं उसके लिए मैं आपको रत्ती भर भी दोष नहीं देता। यदि मैं आपके स्थान में होता तो निस्सन्देह मैं भी ठीक उसी तरह अनुभव करता जिस तरह आप करते हैं।'

इस प्रकार का उत्तर कड़वी से कड़वी व्यक्ति को भी नरम कर देगा। और आप यह कहते हुए भी सौ प्रति सैंकड़ा निष्कपट रह सकते हैं, क्योंकि यदि आप दूसरे व्यक्ति होते तो निस्सन्देह आप उसी प्रकार अनुभव करते जैसे वह करता है। दृष्टान्त लीजिए। उदाहरण के लिए एक कपोन नाम के हत्यारे को लीजिए। मान लीजिए कि माता पिता से आपको वही शरीर, वही प्रकृति और वही मन वंशपरम्परा में मिला होता जो एक कपोन को मिला है। मान लीजिए आपको वही परिस्थिति और अनुभव मिले होते। तब आप बिल्कुल वही होते जो वह है—और जहाँ वह है। क्योंकि इन चीजों ने—केवल इन्हीं चीजों ने—उसे वह बनाया है जो वह इस समय है।

उदाहरणार्थ आपके विषधर सर्प न होने का एक मात्र कारण यह है कि आपके माता पिता साँप नहीं थे। आपके गऊ की पूजा न करने और साँपों को दूध न पिलाने का एक मात्र कारण यह है कि आपका जन्म ब्रह्मपुत्र नदी के तट पर किसी हिन्दू-परिवार में नहीं हुआ है।

जो कुछ आप हैं उसके लिए आप बहुत थोड़ी कीर्ति के पात्र हैं—और स्मरण

रहें, जो मनुष्य आपके पास चिढ़ा हुआ, कट्टर, अविवेकी आता है, वह जो कुछ है वह होने के लिए बहुत थोड़ी अकीर्ति का पात्र है। बेचारे दुरात्मा के लिए दुःख प्रकट कीजिए। उस पर दया कीजिए। उसके साथ सहानुभूति दिखलाइए। अपने आपसे वही कहिए जो जॉन ब० गाफ्स किसी मनुष्य को बाज़ार में लड़खड़ाते देखकर कहा करता था—"केवल भगवत्कृपा से मैं चल रहा हूँ।"

जिन लोगों को आप कल मिलेंगे उनमें से तीन-चौथाई सहानुभूति के भूखे और प्यासे हैं। वह उनको दीजिए, और वे आप पर प्रेम करेंगे।

"लिटल विमन" की रचयित्री, लूइसा मे एल्कॉट्ट, के विषय में एक बार मैंने ब्राडकास्ट (रेडियो पर व्याख्यान) किया। स्वभावतः, मैं जानता था कि वह मॅसच्यूसॅट्स के अन्तर्गत कॉनकॉर्ड में रहती थी और वहीं उसने अपने अमर ग्रन्थ लिखे थे। परन्तु, बिना सोचे कि मैं क्या कह रहा हूँ, मैंने कहा कि मैं न्यू हैम्पशायर के अन्तर्गत कॉनकॉर्ड में उसके घर गया था। यदि मैंने न्यू हैम्पशायर एक ही बार कहा होता, तो शायद लोग भूल जाते। परन्तु हाय! हाय! मैंने दो बार कह दिया। मेरे यहाँ चिट्ठियों, तारों और चुभते हुए सन्देशों का तूफ़ान आ गया। वे मेरे अरक्षित सिर के गिर्द भिड़ों के झुण्ड की भाँति घूमते थे। कई कड़ थे। कई एक ने अपमान किया। एक औपनिवेशिक गृहिणी थी। उसका पालन-पोषण मॅसच्यूसॅट्स के कॉनकॉर्ड में हुआ था। वह उस समय फ़िलेडल्फ़िया में रहती थी। उसने मुझ पर अपने झुलसाने वाले क्रोध की पिचकारी छोड़ी। यदि मैं कुमारी एल्कॉट्ट पर न्यू गायना की नर-भक्षी होने का दोष लगाता, तो भी शायद वह गृहिणी मुझे इससे अधिक कड़ु वचन न कहती। जब मैंने चिट्ठी पढ़ी, तो मैंने अपने मन में कहा, "परमात्मा का धन्यवाद है कि मेरा उस स्त्री से विवाह नहीं हुआ है।" मेरा जी चाहता था कि मैं उसे चिट्ठी लिख कर बताऊँ कि यद्यपि मुझसे भूगोल की भूल हुई है, परन्तु तुमने साधारण सौजन्य की उससे भी बड़ी भूल की है। मैं ठीक इसी वाक्य से चिट्ठी आरम्भ करने जा रहा था। तब मैं अपनी आस्तीनों को चढ़ाकर उसे बताने लगा था कि वस्तुतः मैं क्या समझता हूँ। परन्तु मैंने वैसा नहीं किया। मैंने अपने को संयम में रक्खा। मैंने स्पष्टता अनुभव किया कि ऐसा तो कोई भी उतावला मूर्ख कर सकता है—और अधिकांश मूर्ख ठीक वैसा ही करते हैं।

मैं मूर्खों से ऊपर होना चाहता था। इसलिए मैंने उसकी शत्रुता को मित्रता में बदलने का यत्न करने का निश्चय किया। यह एक प्रकार की ललकार

होगी एक प्रकार का क्षोभ होगा जो मैं क्षोभ सकता हूँ। मैंने मन में कहा "अतएव यदि मैं वह स्त्री होता तो मैं संभवत उसी प्रकार ही अनुभव करता जैसे। करती है।' इसलिए, मैंने उसके दृष्टिकोण के साथ सहानुभूति प्रकट करने का दृढ़ निश्चय किया। अगली बार जब मैं फिलेडेल्फिया गया तो मैंने उसे फोन पर बुलाया। हमारे बीच कुछ इस प्रकार की बात चीत हुई —

मैं— श्रीमती अमुक कुछ सप्ताह हुए आपने मुझे पत्र लिखा था। उसके लिए मैं आपको धन्यवाद देना चाहता हूँ।

वह—(शीघ्र मुसकाकर सुशिक्षित स्वर में)—मुझे किस के साथ बात करने का सौभाग्य प्राप्त हो रहा है?

मैं— मैं एक अज्ञात व्यक्ति हूँ। मेरा नाम डेल कारनेगी है। कुछ रविवार हुए मैंने रेडियो पर लुइसा मे एलकॉट्ट के विषय में व्याख्यान दिया था और मैंने उसे न्यू हेम्पशायर के अन्तर्गत कॉनकॉर्ड की रहनेवाली बता कर एक असभ्य भूल की थी। यह एक मूर्खतापूर्ण भूल थी मैं इसके लिए क्षमा माँगना चाहता हूँ। आपने मुझे चिट्ठी लिखने का जो कष्ट किया यह आप की बड़ी कृपा थी।

वह—श्री कारनेगी मुझे खेद है कि मैंने आपको उस प्रकार का पत्र लिखा। मैं आपसे बाहर हो गई थी। मुझे आप से क्षमा माँगना आवश्यक है।

मैं— नहीं! नहीं! क्षमा माँगने की आवश्यकता आपको नहीं मुझे है। कोई स्कूल का लड़का भी वैसी भद्दी भूल नहीं करेगा जैसी मैंने की थी। उसके अगले रविवार को मैंने रेडियो पर क्षमा-याचना कर दी थी और अब मैं व्यक्तिगत रूप से आपसे क्षमा माँगना चाहता हूँ।

वह मेरा जन्म मैसाचूसेट्स के अन्तर्गत कॉनकॉर्ड में हुआ था। मेरा परिवार दो सौ वर्ष से मैसाचूसेट्स के कामों में प्रसिद्ध रहा है और मुझे अपनी जन्म भूमि के प्रान्त पर बड़ा अभिमान है। आपको यह कहते सुन कर कि कुमारी एलकॉट्ट न्यू हेम्पशायर में उत्पन्न हुई थी मुझे वस्तुतः बड़ा दुःख हुआ था। परन्तु उस चिट्ठी के कारण मैं सचमुच लज्जित हूँ।

मैं—मैं आपको विश्वास दिलाता हूँ कि जितना दुःख मुझे हुआ है उसका दशांश भी आपको न हुआ होगा। मेरी भूल ने मैसाचूसेट्स को हानि नहीं पहुँचाई परन्तु इसने मेरी अवश्य हानि की है। आप की जैसी स्थिति और संस्कृति के लोग रेडियो पर बोलने वालों को पत्र लिखने के लिए क्वचित् ही समय

निकाल सकते हैं, और मुझे पूर्ण आशा है कि भविष्य में जब कभी आप रेडियो पर मेरे वार्तालाप में कोई भूल पावें, तो मुझे फिर लिखने की कृपा करेंगी।

यह—आप जानते हैं कि जिस रीति से आपने मेरी आलोचना को स्वीकार किया है, उसे मैं सचमुच बहुत पसंद करती हूँ। आप अवश्य बहुत ही अच्छे व्यक्ति हैं। मै आपको कुछ अधिक जानना चाहती हूँ।

इसलिए, क्षमा माँगने और उसके दृष्टिकोण के साथ सहानुभूति प्रकट करने से, मैंने उससे क्षमा मँगा ली और वह मेरे दृष्टिकोण के साथ सहानुभूति प्रकट करने लगी। मुझे इस बात का सन्तोष था कि मैंने अपने क्रोध को काबू में रक्खा, और अपमान का उत्तर भद्रता से दिया। यदि मैं उसे कह देता कि जाओ, जाकर नदी में डूब मरो, तो उससे मुझे जो कौतुक मिलता उससे अनन्त गुना वास्तविक कौतुक मुझे इस बात से मिला कि वह मुझे पसन्द करने लगी।

जो भी मनुष्य संयुक्त-राज्य, अमेरिका का राष्ट्रपति बनता है, उसे प्राय नित्य ही मानवीय सबधों की कठिन समस्याओं का सामना करना पड़ता है। राष्ट्रपति टेफ्ट भी इसका कोई अपवाद न था। उसने दुर्भाव रूपी अम्ल को विफल करने में सहानुभूति रूपी क्षार का जो प्रचुर रासायनिक मूल्य है उसका ज्ञान अनुभव से प्राप्त किया था। अपनी पुस्तक, एथिक्स इन सर्विस, अर्थात् 'सेवा में आचार-नीति' में टेफ्ट इस बात का एक मनोरंजक उदाहरण देता है कि उसने एक हताश और महत्त्वाकांक्षिणी माता के क्रोध को कैसे शान्त किया।

टेफ्ट लिखता है, "वाशिङ्गटन निवासिनी एक महिला, जिसके पति का कुछ राजनीतिक प्रभाव था। मेरे पास आई और डेढ़ मास से भी अधिक काल तक उद्योग करती रही कि मैं उसके पुत्र को एक पद पर नियुक्त कर दूँ। उसने बड़ी भारी संख्या में सेनेटरों कांग्रेसमैनों की सहायता भी प्राप्त कर ली और उनके साथ आप आई ताकि वे बलपूर्वक सिफारिश करें। उस पद के लिए यन्त्र-विद्या संबंधी योग्यता की आवश्यकता थी। उस विभाग के प्रधान कर्मचारी की सिफारिश पर मैंने किसी दूसरे को नियुक्त कर दिया। तब मुझे उस माता की चिट्ठी आई, जिसमें लिखा था कि तुम बड़े ही अकृतज्ञ हो, क्योंकि तुमने मुझे सुखी बनाने से इनकार कर दिया, यद्यपि तुम्हारे संकेत मात्र से मैं सुखी हो सकती थी। उसने और भी शिकायत की कि मैंने भारी प्रयत्न करके तुम्हारे शासन-बिल के लिए सारे वोट इकट्ठे किए, और तुमने मुझे यह पुरस्कार दिया।

जब आपको इस प्रकार की चिट्ठी आती है तो पहली बात जो मन करते हैं वह यह होती है कि आप सोचते हैं कि जिस व्यक्ति ने ऐसा अयोग्य कार्य किया है वरन् जिसने थोड़ी सी अशिष्टता भी दिखाई है उसके साथ कठोरतम निष्ठुर ढंग से पेश आया जाय। तब आप कोई उत्तर लिख लेते हैं। फिर, यदि आप बुद्धिमान हैं तो आप उस उत्तर को मेज की दराज में रखकर ताला लगा देंगे। दो दिन के बाद उसे निकालेंगे ऐसी चिट्ठियों के उत्तर में सदा दो दिन की देर लगती ही है—और उस अवधि के पश्चात् जब आप उसे निकालेंगे तो आप उसे कभी नहीं भेजेंगे। मैंने भी ठीक इसी रीति का अवलम्बन किया। इसके पश्चात्, मैं बैठ गया और जहाँ तक मुझसे बन पड़ा उसे नम्रता से चिट्ठी लिखी। उसमें मैंने कहा कि ऐसी अवस्था में माता को जो निराशा होती है उसे मैं भली भाँति अनुभव करता हूँ। परन्तु यह नियुक्ति केवल मेरी अपनी इच्छा पर निर्भर न करती थी। मुझे किसी उस विद्या में योग्यता रखनेवाले मनुष्य को चुनना था और इसलिए, उस विभाग के प्रधान कर्मचारी की सिफारिश के अनुसार कार्य करना आवश्यक था। तो भी मुझे आशा है कि आपका पुत्र जिस पद पर इस समय है वहाँ से ही वे सब कार्य करता रहेगा जिनकी आप उससे आशा रखती हैं। मेरे इस उत्तर से वह शान्त हो गई और उसने मुझे चिट्ठी लिखी कि जो कुछ मैंने आपको लिखा उसके लिए मुझे खेद है।

परन्तु जो नियुक्ति मैंने करके भेजी थी उसका तुरन्त ही समर्थन नहीं हो गया था। कुछ अन्तर के बाद मुझे एक चिट्ठी मिली। वह देखने में उसके पति की ओर से थी यद्यपि उसकी हस्तलिपि भी वही थी जो शेष दूसरे पत्रों की थी। उसमें मुझे परामर्श दिया गया था कि इस विषय में आशाभंग होने से उनकी स्त्री को स्नायु अवसाद हो गया है। जिससे वह खाट पर लेटी पड़ी है और उसे पेट में बहुत बुरा विस्फोट हो गया है। क्या आप पहला नाम वापस लेकर और उसके स्थान में उसके पुत्र का नाम रखकर उसे स्वास्थ्य दान न देंगे? मुझे एक और पत्र लिखना पड़ा यह उसके पति के नाम। इसमें मैंने लिखा कि मुझे आशा है रोग का निदान अशुद्ध प्रमाणित होगा। आपकी पत्नी की शोचनीय अस्वस्थता के कारण आपको जो दुःख हो रहा है उसमें आपसे मैं सम वेदना प्रकट करता हूँ। परन्तु जो नाम मैं पद के लिए भेज चुका हूँ उसे वापस लेना सम्भव नहीं। जिस मनुष्य को मैंने नियुक्त किया था वह पक्का हो चुका है। इस चिट्ठी के मिलने के बाद दो दिन के भीतर हमने व्हाइट हाउस में एक

सगीत-सभा की। जिन दो व्यक्तियों ने आकर सबसे पहले मेरी स्त्री और मुझे अभिवादन किया वे यही पति और पत्नी थे, यद्यपि अभी थोड़े दिन पहले पत्नी इतना तड़प रही थी।"

स० हूरोक सम्भवत, अमेरिका का प्रथम कोटि का सगीतप्रबन्धक है। कोई बीस वर्ष तक वह संगीत कला-विशारदों-चेलियापिन, इसाडोरा डङ्कन, और पवलोवा जैसे लोकप्रसिद्ध कलाकारों-से काम लेता रहा है। श्री० हूरोक ने मुझे बताया कि अपने तुनक मिजाज सगीत-विशारदों के साथ व्यवहार कर के पहला पाठ जो मैंने सीखा वह था उनकी उपहास-जनक विचित्र प्रकृतियों के साथ सहानुभूति, सहानुभूति, और अधिक सहानुभूति की आवश्यकता।

वह तीन वर्ष तक फियोडोर चेलियापिन के तमाशों का परिचालक रहा। चेलियापिन एक सर्वोत्तम गायक था। उसका गाना सुनने के लिए जनता टूट पड़ती थी। तो भी चेलियापिन निरन्तर एक समस्या बना रहता था। वह एक बिगड़े हुए बच्चे की तरह व्यवहार करता था। श्री० हूरोक के अपने शब्दों में, "वह प्रत्येक प्रकार से एक नारकीय जीव था।"

उदाहरणार्थ, जिस दिन रात को चेलियापिन का गाना रक्खा होता था उस दिन वह श्री० हूरोक को दोपहर के लगभग फोन पर बुला कर कहता, "मेरी तबियत आज बहुत खराब है। मेरा गला पका हुआ है। आज रात मेरे लिए गाना असम्भव है।" क्या श्री० हूरोक उसके साथ वाद-विवाद करता? अरे, नहीं। वह जानता था कि परिचालक कलाकारों से इस प्रकार काम नहीं ले सकता। इसलिए वह भागता हुआ चेलियापिन के होटल में जाता। उस समय उसके चेहरे से सहानुभूति टपका करती थी। वह खेद प्रकट करता हुआ कहता, "कितने दुःख का विषय है, कितने शोक की बात है! मेरे दुःखी भाई, निःसन्देह, तुम नहीं गा सकते। मैं अभी का तमाशा एकदम बन्द कर दूँगा। इससे आपको केवल दो सहस्र डालर की हानि होगी, परन्तु आपकी ख्याति की तुलना में यह कुछ भी नहीं।"

तब चेलियापिन लम्बी साँस छोड़ कर कहता, "कदाचित् आपको कुछ देर से आना चाहिए था। पाँच बजे आइए, और देखिए कि तब मेरी तबियत कैसी है।"

पाँच बजे फिर हूरोक सहानुभूति टपकाता हुआ दौड़ कर उसके होटल में पहुँचता। फिर वह उस दिन तमाशा बन्द कर देने पर जोर देता और

जब आपको इस प्रकार की चिट्ठी आती है जो पहली बार को भंग करती हैं अथवा होती है कि आप सोचते हैं कि जिस व्यक्तिने ऐसा अयोग्य कार्य किया है बल्कि जिसने ऐसी की अभिरुचा भी दिखाई है, उसका साथ कड़ाका किस ढंग से की जाय। तब आप को उत्तर लिख देते हैं। फिर यदि आप बुद्धिमान हैं तो आप उस उत्तर को मेज की दराज में रखकर ताला लगा देंगे। दो दिन बाद उसे बिना ऐसी चिट्ठियों के उत्तर में जल्दी दो दिन की देर लगनी ही है—और उस अवधि के पश्चात् जब आप उसे निकालेंगे तो आप उसे कभी नहीं भेजेंगे। मैंने भी ठीक इसी रीति का अवलम्बन किया। इसके पश्चात् मैं बैठ गया और जहाँ तक मुझसे बन पड़ा उस नम्रता से चिट्ठी लिखी। उसमें मैंने कहा कि ऐसी अवस्था में माता को जो निराशा होती है उसे मैं भली भाँति अनुभव करता हूँ। परन्तु यह नियुक्ति केवल मेरी अपनी इच्छा पर निर्भर न करती थी। मुझे किसी खास विद्या में योग्यता रखनेवाले मनुष्य को चुनना था और इसलिए उस विभाग के प्रधान कर्मचारी की सिफारिश के अनुसार काम करना आवश्यक था। तो भी मुझे आशा है कि आपका पुत्र जिस पद पर इस समय है वहाँ से ही वह सब काम करता रहेगा जिसकी आप उससे आशा रखती हैं। मेरे इस उत्तर से वह प्रसन्न हो गई और उसने मुझे चिट्ठी लिखी कि जो कुछ मैंने आपको लिखा उसके लिए मुझे खेद है।

परन्तु जो नियुक्ति मैंने करके भेजी थी उसका तुरन्त ही समर्थन नहीं हो गया था। कुछ अरसे के बाद मुझे एक चिट्ठी मिली। वह देखने में उसके पति की ओर से थी यद्यपि उसकी हस्तलिपि भी वही थी जो शेष दूसरे पत्रों की थी। उसमें मुझे परामर्श दिया गया था कि इस विषय में आशाभंग होने से उनकी स्त्री को स्नायु अवसाद हो गया है। जिससे वह खाट पर लेटी पड़ी है और उसे पेट में बहुत बुरा विस्फोट हो गया है। क्या आप पहला नाम काट के कर और उसके स्थान में उसके पुत्र का नाम रखकर उसे स्वास्थ्य दान न देंगे? मुझे एक और पत्र लिखना पड़ा यह उसके पति के नाम। इसमें मैंने लिखा कि मुझे आशा है रोग का निदान अशुद्ध प्रमाणित होगा। आपकी पत्नी की शोचनीय अस्वस्थता के कारण आपको जो दुःख हो रहा है उसमें आपसे मैं सम वेदना प्रकट करता हूँ। परन्तु जो नाम मैं पद के लिए भेज चुका हूँ उसे वापस लेना सम्भव नहीं। जिस मनुष्य को मैंने नियुक्त किया था वह पक्का हो चुका है। इस चिट्ठी के मिलने के बाद दो दिन के भीतर हमने व्हाइट हाउस में एक

संगीत सभा की। जिन दो व्यक्तियों ने आकर सबसे पहले मेरी स्त्री और मुझे अभिवादन किया वे वही पति और पत्नी थे, यद्यपि अभी थोड़े दिन पहले पत्नी रुला तड़प रही थी।"

स० हूरोक सम्भवत. अमेरिका का प्रथम कोटि का संगीतप्रबन्धक है। कोई बीस वर्ष तक वह संगीत कला विशारदों—चेलियापिन, इसाडोरा डङ्कन, और पवलोवा जैसे लोकप्रसिद्ध कलाकारों—से काम लेता रहा है। श्री० हूरोक ने मुझे बताया कि अपने तुनुक मिज़ाज संगीत-विशारदों के साथ व्यवहार कर के पहला पाठ जो मैंने सीखा वह था उनकी उपहास जनक विचित्र प्रकृतियों के साथ सहानुभूति, सहानुभूति, और अधिक सहानुभूति की आवश्यकता।

वह तीन वर्ष तक फियोडोर चेलियापिन के तमाशे का परिचालक रहा। चेलियापिन एक सर्वोत्तम गायक था। उसका गाना सुनने के लिए जनता टूट पड़ती थी। तो भी चेलियापिन निरन्तर एक समस्या बना रहता था। वह एक बिगड़े हुए बच्चे की तरह व्यवहार करता था। श्री० हूरोक के अपने शब्दों में, "वह प्रत्येक प्रकार से एक नारकीय जीव था।"

उदाहरणार्थ, जिस दिन रात को चेलियापिन का गाना रक्खा होता था उस दिन वह श्री० हूरोक को दोपहर के लगभग फोन पर बुला कर कहता, "मेरी तबियत आज बहुत खराब है। मेरा गला पका हुआ है। आज रात मेरे लिए गाना असम्भव है।" क्या श्री० हूरोक उसके साथ वाद-विवाद करता? अरे, नहीं। वह जानता था कि परिचालक कलाकारों से इस प्रकार काम नहीं ले सकता। इसलिए वह भागता हुआ चेलियापिन के होटल में जाता। उस समय उसके चेहरे से सहानुभूति टपका करती थी। वह खेद प्रकट करता हुआ कहता, "कितने दुःख का विषय है, कितने शोक की बात है! मेरे दुःखी भाई, निसन्देह, तुम नहीं गा सकते। मैं आज का तमाशा एकदम बन्द कर दूँगा। इससे आपको केवल दो सहस्र डालर की हानि होगी, परन्तु आपकी ख्याति की तुलना में यह कुछ भी नहीं।"

तब चेलियापिन लम्बी साँस छोड़ कर कहता, "कदाचित् आपको कुछ देर से आना चाहिए था। पाँच बजे आइए, और देखिए कि तब मेरी तबियत कैसी है।"

पाँच बजे फिर हूरोक सहानुभूति टपकाता हुआ दौड़ कर उसके होटल में पहुँचता। फिर वह उस दिन तमाशा बन्द कर देने पर जोर देता और

संगीत-सभा की। किन दो व्यक्तियों ने आकर सबसे पहले मेरी स्त्री और मुझे अभिवादन किया वे वही पति और पत्नी थे, यद्यपि अभी थोड़े दिन पहले पत्नी रुग्ण तलाक रही थी।"

स० हूरोक सम्भवतः अमेरिका का प्रथम कोटि का संगीतप्रबन्धक है। कोई बीस वर्ष तक वह संगीत कला-विशारदों-चेलियापिन, इसाडोरा डङ्कन, और पवलोवा जैसे लोकप्रसिद्ध कलाकारों-से काम लेता रहा है। श्री० हूरोक ने मुझे बताया कि अपने तुनुक मिज़ाज संगीत-विशारदों के साथ व्यवहार कर के पहला पाठ जो मैंने सीखा वह था उनकी उपहास जनक विचित्र प्रकृतियों के साथ सहानुभूति, सहानुभूति, और अधिक सहानुभूति की आवश्यकता।

वह तीन वर्ष तक फियोडोर चेलियापिन के तमाशों का परिचालक रहा। चेलियापिन एक सर्वोत्तम गायक था। उसका गाना सुनने के लिए जनता टूट पड़ती थी। तो भी चेलियापिन निरन्तर एक समस्या बना रहता था। वह एक बिगड़े हुए बच्चे की तरह व्यवहार करता था। श्री० हूरोक के अपने शब्दों में, "वह प्रत्येक प्रकार से एक नारकीय जीव था।"

उदाहरणार्थ, जिस दिन रात को चेलियापिन का गाना रक्खा होता था उस दिन वह श्री० हूरोक को दोपहर के लगभग फोन पर बुला कर कहता, "मेरी तबियत आज बहुत खराब है। मेरा गला पका हुआ है। आज रात मेरे लिए गाना असम्भव है।" क्या श्री० हूरोक उसके साथ वाद-विवाद करता? अरे, नहीं! वह जानता था कि परिचालक कलाकारों से इस प्रकार काम नहीं ले सकता। इसलिए वह भागता हुआ चेलियापिन के होटल में जाता। उस समय उसके चेहरे से सहानुभूति टपका करती थी। वह खेद प्रकट करता हुआ कहता, "कितने दुःख का विषय है, कितने शोक की बात है! मेरे दुःखी यार, निःसन्देह, तुम नहीं गा सकते। मैं अभी आज का तमाशा एकदम बन्द कर दूँगा। इससे आपको केवल दो सहस्र डालर की हानि होगी, परन्तु आपकी ख्याति की तुलना में यह कुछ भी नहीं।"

तब चेलियापिन लम्बी साँस छोड़ कर कहता, "कदाचित् आपको कुछ देर से आना चाहिए था। पाँच बजे आइए, और देखिए कि तब मेरी तबियत कैसी है।"

पाँच बजे फिर हूरोक सहानुभूति टपकाता हुआ दौड़ कर उसके होटल में पहुँचता। फिर वह उस दिन तमाशा बन्द कर देने पर और देता और

चैलियापिन दीर्घ निःश्वास छोड़कर कहता 'अच्छा, आप तनिक और देर से आइए। सम्भव है तब तक मेरी तबियत ठीक हो जाय।'

शाम सात बज कर तीन मिनट पर महान गायक गाना स्वीकार करता परन्तु केवल इस समझौते के साथ कि श्री हुरोक रंगमंच पर आकर घोषणा करें कि चैलियापिन को बहुत जुकाम हो रहा है जिससे स्वर अच्छा नहीं रहा। श्री हुरोक झूठ बोलता और कहता कि मैं ऐसा ही करूँगा क्योंकि वह जानता था कि गायक को रंगमंच पर लाने का और कोई उपाय ही नहीं।

डाक्टर आर्थर आइ. गेट्स अपनी सुन्दर पुस्तक शिक्षासम्बन्धी मनोविज्ञान (एज्यूकेशनल साइकालोजी) में कहता है—

'मानव जाति सहानुभूति की लालसा करती है। शिशु उत्सुकतापूर्वक अपनी हानि का प्रदर्शन करता है, वरन् प्रचुर सहानुभूति पाने के लिए घाव या चोट भी लगा लेता है। इसी अभिप्राय से वयस्क लोग अपने-अपने घाव दिखलाते, अपनी दुर्घटनाएँ, रोग, विशेषतः डाक्टरी आपरेशनों की छोटी-छोटी बातें सुनाते हैं। वास्तविक या कल्पित विपत्तियों के लिए 'आत्म-दया,' किसी अंश में वास्तव एक विश्वव्यापी प्रथा है।'

इसलिए यदि आप लोगों को अपने विचार का बनाना चाहते हैं तो नवां नियम है—

दूसरे व्यक्ति के विचारों और अभिलाषाओं के साथ सहानुभूति प्रकट कीजिए।

दसवाँ अध्याय

एक प्रार्थना जो प्रत्येक व्यक्ति पसंद करता है

मेरा पालन-पोषण मिसूरी में जैस्सी जेम्स ग्राम के किनारे पर हुआ था और मैंने किमारने, मिसूरी, में जेम्स की बाड़ी देखी है, जहाँ जैस्सी जेम्स का पुत्र अब तक रहता है।

उसकी भार्या मुझे कहानियाँ सुनाया करती थी कि जैस्सी किस प्रकार रेल गाड़ियों को लूट लेता और बैंकों पर डाका डालता और फिर पड़ोस के किसानों को रुपया दे देता था ताकि वे अपनी गिरवी रक्खी हुई वस्तुएँ छुड़ा लें।

जैस्सी जेम्स संभवतः अपने को हृदय में एक आदर्शवादी समझता था, जिस प्रकार, उसके दो पीढ़ी बाद, डच शॉल्ट्स, क्रोले और एल कपोन समझते थे। सच्ची बात तो यह है कि प्रत्येक मनुष्य जिससे आप मिलते हैं—यहाँ तक कि वह मनुष्य भी जिसे आप दर्पण में देखते हैं—अपने लिए बड़ा भारी सम्मान रखता है, और अपने विचार में निःस्वार्थ और सुमग होना पसंद करता है।

ज० पायरपोण्ट मोर्गन, अपने एक विश्लेषणात्मक मध्यरस में, कहता है कि सामान्यतः मनुष्य दो हेतुओं से काम करता है, एक जो सुनने में अच्छा लगता है और दूसरा जो वास्तविक होता है।

मनुष्य स्वयं वास्तविक हेतु पर विचार करता है। आपको उस पर बल देने की आवश्यकता नहीं होती। परन्तु हम सब, हृदय में आदर्शवादी होने से, उन हेतुओं पर विचार करना पसन्द करते हैं जो सुनने में अच्छे लगते हों। इस लिए, लोगों के विचारों को बदलने के लिए, भद्र हेतुओं के नाम पर प्रार्थना करो।

क्या यह बात इतनी मामामय है कि व्यापार में काम नहीं दे सकती? आइए देखें। हम पैनसिल्वेनिया के अन्तर्गत ग्लीनोल्डन की फॅरेल्ल-मिचल्ल कम्पनी के हमिल्टन ज० फॅरेल्ल की दशा को लेते हैं। श्री० फॅरेल्ल का एक असन्तुष्ट

किरायेदार या तो छोड़ जाने की धमकी देता था। किरायेदार का पट्टा यद्यपि डाक्टर मालिक पर अभी चार मास के लिए और था, पर तो भी उसने, पट्टे की कुछ परवा न करते नोटिस दे दिया कि मैं तुरन्त मकान खाली कर रहा हूँ।

श्री फर्रल ने मेरे वर्ग में कथा सुनाते हुए कहा ये लोग सारा शीत काल मेरे मकान में रहे थे और यही वर्ष का सबसे बहुमूल्य भाग होता है। मैं जानता था कि पतझड़ के पहले उसे फिर किराये पर चढ़ाना कठिन होगा। मैं देख रहा था कि मेरे ... सौ डालर कुएँ में गिर रहे हैं—और विश्वास कीजिए, मेरी आँखें लाल हो गई।

अब साधारण रूप से मैं उस किरायेदार को रोक देता और उसे अपना पट्टा दुबारा पढ़ने को कहता। मैं उसे बताता कि यदि तुम मकान छोड़ोगे तो तुम्हें शेष सारा किराया तुरन्त देना पड़ेगा—और मैं ले सकता हूँ, और ले लूँगा।

तथापि झगड़ा पैदा करने के बजाय मैंने एक चाल चलने का निश्चय किया। इसलिए मैंने इस प्रकार कार्य आरम्भ किया। मैंने कहा श्री डो, मैंने आपकी कथा सुन ली और अब तक भी मुझे विश्वास नहीं होता कि आपका अभिप्राय मकान छोड़ देने का है। मैं कई वर्ष से मकानों को किराए पर चढ़ाने का धन्धा कर रहा हूँ। इससे मुझे मानवी प्रकृति के सम्बन्ध में कुछ शिक्षा मिली है। उसके आधार पर मैंने आपको अपना वचन पालने वाले मनुष्यों में प्रथम स्थान पर रक्खा है। वास्तव में मुझे अपनी बात का इतना निश्चय है कि मैं शर्त लगाने को तैयार हूँ।

अब मेरा प्रस्ताव यह है। अपने निर्णय को कुछ दिन के लिए मेज पर रख दीजिए और इस पर विचार कीजिए। यदि आप आज और महीने की पहली तारीख के बीच, जब आपका किराया देय होता है, मेरे पास लौट कर आयेंगे और कहेंगे कि अभी तक भी आपका संकल्प मकान छोड़ जाने का है, तो मैं आपको वचन देता हूँ कि मैं आपके निश्चय को अन्तिम समझ कर स्वीकार कर लूँगा। मैं आपको चले जाने का अधिकार दे दूँगा, और अपने मन में स्वीकार कर लूँगा कि मेरा निर्णय गलत था। परन्तु मेरा अब तक भी विश्वास है कि आप अपने वचन के पक्के हैं और अपने ठेके पर दृढ़ रहेंगे। क्योंकि अन्त को हम या तो मनुष्य हैं या मर्कट—इन में से कोई एक बनना हमारे अपने हाथ में है।

अच्छा, जब नया मास आया तो यह महाशय मेरे पास आया और अपने हाथ से किराया दे गया। उसने बताया कि उसने और उसकी पत्नी ने

इस विषय पर भली भाँति बातचीत की है—और मकान न छोड़ने का निश्चय किया है। वे इस परिणाम पर पहुँचे हैं कि पट्टे की शर्तों को पूरा करना ही एक मात्र प्रतिष्ठा की बात है।"

जब स्वर्गीय लार्ड नार्थक्लिफ ने देखा कि एक समाचारपत्र उनका वह चित्र छाप रहा है जिसे वे प्रकाशित कराना नहीं चाहते थे, तो उन्होंने सम्पादक को एक चिट्ठी लिखी। परन्तु क्या उसमें लिखा, "कृपया मेरा वह चित्र आगे को न छापिए, मैं इसे पसंद नहीं करता?" बिलकुल नहीं, उन्होंने एक भद्र हेतु के नाम पर प्रार्थना की। उन्होंने उस सम्मान और प्रेम के नाम पर उससे प्रार्थना की जो हम सब मातृ शक्ति के लिए रखते हैं। उन्होंने लिखा, "कृपा करके अब आगे को मेरा वह चित्र न छापिए। मेरी माता इसे पसन्द नहीं करती।"

जब जॉन डी० रॉकफ़ेलर, जर, ने समाचार-पत्रों के फोटोग्राफरों को उसके बच्चों के चित्र लेने से मना करना चाहा, तो उसने भी उनसे भद्र हेतुओं के नाम पर ही प्रार्थना की। उसने यह नहीं कहा, "मैं उनके चित्र छपाना नहीं चाहता।" बच्चों को हानि पहुँचाने से परहेज करने की जो गहरी अभिलाषा हम सब में है, उसीके नाम पर उसने प्रार्थना की। उसने कहा, "तुमको, तुमसे कोई बात छिपी नहीं। तुम में से कुछ को अपने भी बच्चे होंगे। तुम जानते हो कि छोकरों का लोक में बहुत अधिक प्रसिद्धि पाना अच्छा नहीं होता।"

जब मेन-निवासी साइरस ह० क० कर्टिस ने अपना वह शानदार व्यवसाय आरम्भ किया जो उसे, दि सैटरडे इवनिंग पोस्ट और लेडीज़ होम जर्नल के स्वामी के रूप में, लाखों का धनी बना देने को था-तब, जैसे दूसरी पत्रिकाएँ पुरस्कार देती थीं, वैसे वह पुरस्कार देने में असमर्थ था। केवल रुपया लेकर लिखने के लिए वह प्रथम कोटि के लेखक किराये पर प्राप्त नहीं कर सकता था। उदाहरणार्थ, उसने 'लिटल विमन' की अमर लेखिका, लुईसाम एलकॉट्ट की भी, जब वह अपनी ख्याति के उच्चतम शिखर पर पहुँची हुई थी, लेख लिखने के लिए मना लिया, और वह इस प्रकार कि उसने सौ डालर का चेक, उसको नहीं, वरन् उसकी प्रिया दातव्य संस्था को भेजा।

अविश्वासी मनुष्य यहाँ कह सकता है-"अरे, यह निकृष्ट सामग्री नार्थक्लिफ और रॉकफ़ेलर या किसी भावुक-उपन्यासकार के लिए बिलकुल ठीक है। परन्तु, तुम्हारी वीरता तब जानूँ, जब तुम, जिन कठोर लोगों से मुझे बिल इकट्ठे करने पड़ते हैं, उनमें इससे काम लेकर दिखाओ।"

को बुला कर उन न देने वाले ग्राहकों से रुपया वसूल करने को कहा।

श्री० टामस ने इस संबंध में जो कुछ किया वह इस प्रकार है।

१ श्री० टामस कहता है, "मैं भी उसी प्रकार ग्राहक से बहुत दिन के भेजे हुए बिल का रुपया ही लेने गया-ऐसे बिल का जिसे हम जानते थे कि बिल्कुल ठीक है, परन्तु उसके विषय में मैंने एक भी शब्द नहीं कहा। मैंने समझाया कि मैं मालूम करने आया हूँ कि कंपनी ने क्या किया था, या वह क्या नहीं कर सकी थी।"

२. "मैंने यह बात स्पष्ट कर दी कि जब तक मैं ग्राहक की सारी बात न सुनलूँ तब तक मैं अपनी कोई सम्मति नहीं दे सकता। मैंने उसे बताया कि कंपनी निर्भ्रान्त होने की प्रतिज्ञा नहीं करती।"

३. "मैंने उसे कहा कि मेरी दिलचस्पी केवल आपकी कार में है, और कि अपनी कार के संबंध में जितना आपको ज्ञान है उतना संसार में किसी दूसरे को नहीं, कि आप इस विषय में प्रमाण हैं।"

४. "मैंने उसे बोलने दिया और आप, जिस अनुराग और सहानुभूति के साथ वह चाहता था-आशा करता था-उसकी बातें सुनता रहा।"

५ "अन्ततः जब ग्राहक की मानसिक अवस्था इस योग्य हुई कि वह युक्तिसंगत बात सुन सके, तो मैंने सारी बात उसके सामने रख कर निरपेक्ष दृष्टि से विचार करने को कहा। मैंने भद्र हेतुओं के नाम पर उससे प्रार्थना की। मैंने कहा, 'पहले मैं आपको बताना चाहता हूँ कि मैं भी अनुभव करता हूँ कि इस मामले को बुरी तरह से बिगाड़ दिया गया है। हमारे प्रतिनिधि ने आपको कष्ट दिया है, तंग किया है और चिढ़ाया है। ऐसी बात कभी नहीं होनी चाहिए थी। मुझे इसका खेद है, और कंपनी के प्रतिनिधि के रूप में मैं आपसे क्षमा माँगता हूँ। यहाँ बैठ कर मैंने जो आपका पक्ष सुना है, उससे मेरे मन पर आपकी न्याय-प्रियता और धैर्य का सिक्का बैठ गया है। और अब, क्योंकि आप न्याय-प्रिय और धैर्यवान् हैं, मैं आपसे कहना चाहता हूँ कि मेरे लिए कुछ कीजिए। वह कुछ ऐसा है जिसे जितनी अच्छी तरह आप कर सकते हैं वैसे कोई दूसरा नहीं कर सकता, इस कुछ के विषय में जितना आप जानते हैं उससे अधिक दूसरा कोई नहीं जानता। यह आपका बिल है, मैं जानता हूँ कि इसे ठीक उसी प्रकार तय करने के लिए आपसे कहना, जैसे यदि आप मेरी कम्पनी के प्रेज़ीडेन्ट होते तो तय करते, मेरे लिए कोई डर की बात नहीं। मैं सब कुछ आप पर छोड़ता

हूँ। आ भार कहेंगे नही किया जायगा।

' क्या उसने बिल शम कर दिया ? उसने निश्चय ही जम कर दिया। और इसम उसे मूल मी लगा। बिल १५ डालर से ४ डालर तक है-पर क्या ग्राहक ने इसका सर्वोत्तम अश अपने को दिया ? हाँ, उनमे से एक ने दिया ' उनम से एक ने झगड़े वाले खर्च म से एक पैसा भी देने से इनकार कर दिया परन्तु शय पाँचों ने इसका सर्वोत्तम अश कपनी को दे दिया। और सारी बात का निचोड़ यह है—अगले दो वष म हमने इन छहो ग्राहकों के हाथ नई कारें बेचीं।

श्री हामस कहता ह अनुभव ने मुझे सिखाया है कि जब ग्राहक के विषय में कोई जानकारी न प्राप्त हो सक तो सबसे अच्छी बात यही है कि उसे निष्कपट, सच्चा सरल और रुपों के देय होने का एक बार विश्वास करा दिया जाने पर उनको चुकाने के लिए सन्नद्ध मान कर ही कोई कार्य किया जाय। दूसरे शब्दों में या अधिक स्पष्ट रूप से कहें तो इस तरह कह सकते हैं कि लोग ईमानदार हैं और अपने ऋणों को चुकाना चाहते हैं। इस नियम के अपवाद अपेक्षाकृत बहुत थोड़े हैं और मुझे विश्वास हो चुका है कि जिस व्यक्ति म धोखा देने की प्रवृत्ति है यदि आप उसे अनुभव करा दें कि आप उसे निष्कपट सच्चा न्याय प्रिय और सरल समझते ह तो अधिकाश अवस्थाओं म वह आपके साथ बहुत अनुकूल व्यवहार करता है।

इसलिए यदि आप लोगों को अपने विचार का बनाना चाहते हैं, तो आपका चलना इस नियम पर चलना बहुत अच्छा है—

सद् हेतुओं के नाम पर प्रार्थना कीजिए।

ग्यारहवाँ अध्याय

सिनेमा यह करता है। रेडियो यह करता है। आप क्यों नहीं यह करते?

कुछ वर्ष हुए, फिलेडलफिया ईवनिंग बुलेटिन के विरुद्ध कानाफूसी कर के उसे बदनाम किया जा रहा था। एक द्वेष-पूर्ण लोक-प्रवाद फैलाया जा रहा था। विज्ञापन-दाताओं से कहा जा रहा था कि इस समाचार-पत्र में विज्ञापन बहुत अधिक रहते हैं और समाचार बहुत थोड़े इसलिए अब पाठकों के लिए इसमें कोई आकर्षण नहीं। इसका तुरत कोई उपाय करना आवश्यक था। इस झूठी अफवाह को दबाना पड़ा।

परन्तु किस प्रकार?

यह इस रीति से किया गया।

बुलेटिन ने एक सामान्य दिन अपने एक नियमित संस्करण से सब प्रकार की सारी पाठ्य-सामग्री काट ली, और उसका वर्गीकरण करके पुस्तकाकार छाप दी। पुस्तक का नाम रक्खा गया 'एक दिन'। इसमें ३०७ पन्ने थे—जो दो डालर की पुस्तक में होते हैं, तो भी बुलेटिन ने वे सब समाचार और विशेष सामग्री की दिन छापी, और दो डालर (लगभग छः रुपये) को नहीं, वरन् दो सेंण्ट (दो आने) को बेची थी।

उस पुस्तक के छपने से जनता को स्पष्ट विदित हो गया कि बुलेटिन में बहुत अधिक मनोरञ्जक पाठ्य-सामग्री रहती है। जितना उज्ज्वल रूप से, जितना चित्ताकर्षक रूप से, जितना मनोरञ्जक रूप से इस बात ने सचाई को प्रकट किया उतना कई दिन तक हिसाब लगाने और केवल बातें करने से न हो सकता।

कैनप गूबी और जन कौफमैन कृत "शोमैनशिप इन बिज़नेस" पढ़िये—इसमें ऐसी उत्तेजक विधियों का वर्णन है जिनसे तमाशा करनेवाले लोग खूब

धन बटोरते हैं। इलेक्ट्रोलक्स अपने रीफ्रिजरेटर (खाद्य पदार्थ को संरक्षित रखने का ताप नियामक यंत्र) की निस्तब्धता का नाटक दिखाने के लिए प्र भावित ग्राहक के कान के पास दियासलाई जला कर रीफ्रिजरेटर बेचता है। सियर्स रोबक की दूकान की १ डालर ९५ सेंट की एन सोदर्न के हस्ताक्षर वाली टोपियों की सूची में किस प्रकार व्यक्तित्व का प्रवेश है। किस प्रकार जार्ज वेल्बोम प्रकट करता है कि हिलने वाले खिड़की प्रदर्शन को बंद कर देने से ८ प्रति सैकड़ा श्रोता कम हो जाते हैं। प्रत्याशित ग्राहकों को बॉंडों की दो सूचियाँ दिखा कर पर्सी व्हिटिंग किस प्रकार सक्यूरिटियाँ बेचता है—पाँच वर्ष हुए प्रत्येक सूची का मूल्य १ डालर था। वह प्रत्याशित ग्राहकों से पूछता है कि वे कौन सी सूचियाँ खरीदेंगे। अच्छी से! प्रचलित बाजार के आँकड़ों से पता लगता है कि एक (निस्सन्देह उसकी) सूची के दाम बढ़े। कौतूहल का तत्व प्रत्याशित ग्राहक का ध्यान आकर्षित करता है। किस प्रकार मिकी माउस धीरे धीरे रास्ता बना कर विश्वकोष में पहुँचता है और किस प्रकार खिलौने पर उसका का नाम होने से कारखाना दीवाले से बच जाता है। किस प्रकार ईस्टर्न एअर लाइन्स सड़क की पटरी पर जिसमें एक खिड़की लगी होती है लोगों को इकट्ठा करके दिखलाते हैं कि हमारे हवाई जहाज में इस प्रकार जाना होती है। किस प्रकार हैरी अलेक्जेण्डर अपने माल और एक प्रतिद्वन्द्वी के माल के बीच कल्पित कुश्ती का ब्राडकास्ट करके अपने सेल्स मैनों को उत्तेजित करता है। किस प्रकार मिठाई के प्रदर्शन पर प्रकाश का धब्बा अचानक पड़ कर बिक्री को दुगुना कर देता है। किस प्रकार क्रिसलर अपनी कारों पर हाथी खड़ा करके उनका टिकाऊपन सिद्ध करता है।

न्यूयार्क विश्वविद्यालय के रिचर्ड बोर्डन और एल्विन बस्से ने माल बेचने के लिए की गई १५ मैंटों का विश्लेषण किया। उन्होंने 'माल कैसे बेची जाती है' नाम की एक पुस्तक लिखी और तब उन्हीं सिद्धान्तों को एक व्याख्यान बेचने के छ सिद्धान्त में प्रस्तुत किया। बाद को इसकी एक सिनेमा फिल्म बना दी गई और सैकड़ों बड़ी-बड़ी कंपनियों के माल बेचने वाले नौकरों को दिखाई गई। वे अपनी खोज से मालूम किए हुए सिद्धान्तों की केवल व्याख्या ही नहीं करते—वरन् वे वस्तुतः उनका अभिनय करके दिखाते हैं। बिक्री की ठीक और गलत रीति दिखलाने के लिए, वे श्रोता-गण के सामने मौखिक लड़ाइयाँ करते हैं।

यह युग प्रत्येक बात को नाटक के रूप में प्रकट करने का है। सचाई का

वर्णन मात्र पर्याप्त नहीं। सचाई को उज्ज्वल, मनोरञ्जक, और नाटकीय बनाना आवश्यक है। आपको शोमैनशिप (तमाशा दिखाने वालों की तरह) का उपयोग करना पड़ता है। सिनेमा वाले यह करते हैं। रेडियो वाले यह करते हैं। और यदि आप जनता का ध्यान आकर्षित करना चाहते हैं तो आपको भी यह करना पड़ेगा।

काँच की खिड़की में माल सजा कर रखने (विण्डो डिस्प्ले) के विशेषज्ञ नाटक बना देने की प्रचण्ड शक्ति को जानते हैं। उदाहरणार्थ, एक चूहों का नया विष बनानेवाले ने खिड़की-प्रदर्शन में दो जीते चूहे रख दिये। उनको देखने के लिए इतने लोग आए कि उस सप्ताह उनकी बिक्री पहले से पाँच गुना हो गई।

दि अमेरिकन वीकली के जेम्स ब बॉयण्टन को लम्बी मार्केट-रिपोर्ट प्रस्तुत करनी थी। उसकी फर्म ने एक प्रमुख मारके की कोल्ड क्रीम का विस्तीर्ण अध्ययन अभी समाप्त किया था। भाव को घटाने का प्रश्न सामने था, इसलिए, स्वीकृत तत्त्वों की तुरन्त आवश्यकता थी। विज्ञापन-धंधे के एक बहुत बड़े–और बहुत भयानक–मनुष्य के ग्राहक बनने की प्रत्याशा थी।

पहले एक बार उसके पास हो भी आए थे, परन्तु काम नहीं बना था।

श्री बॉयण्टन स्वीकार करता है, "पहली बार जब मैं उससे मिला, तो अनुसंधान में प्रयुक्त होनेवाली विधियों की व्यर्थ की बहस में पड़ कर मैं इधर उधर भटक गया। उसने बहस की, और मैंने भी बहस की। उसने मुझे कहा कि तुम गलती पर हो और मैंने यह सिद्ध करने का यत्न किया कि मैं ठीक हूँ।

"मैंने अन्त को अपनी बात मनवा ली, जिससे मुझे अपने आपको सन्तोष हुआ–परन्तु मेरा समय हो चुका था, भेंट समाप्त हो गई थी, और मैंने अभी तक भी कोई परिणाम उत्पन्न नहीं किया था।

"दूसरी बार, मैंने आँकड़ों और दूसरी बातों की तालिकाएँ प्रस्तुत करने का कष्ट नहीं किया। मैं इस मनुष्य से मिलने गया, मैंने अपनी बातों को नाटक के रूप में उपस्थित किया।

"जब मैंने उसके कार्यालय में पग रक्खा, वह फोन पर किसी से बातचीत कर रहा था। जब वह अपनी बातचीत समाप्त कर चुका, तो मैंने सूटकेस खोला और कोल्ड क्रीम के बत्तीस डिब्बे निकाल कर धड़ाम से उसकी मेज़ पर धर दिए–वह जानता था ये सब उसकी क्रीम के प्रतिद्वन्द्वी हैं।

'प्रत्येक डिब्बे पर मैंने व्यावसायिक अनुसन्धान के परिणाम लिख कर बाँधे हुए थे। प्रत्येक अपनी कहानी संक्षेप में और नाटकीय ढंग से सुना रहा था।'

परिणाम क्या हुआ?"

'बिलकुल कोई बहस नहीं हुई। यह कुछ नई, कुछ भिन्न बात थी। उसने पहले कोल्ड क्रीम का एक डिब्बा उठाया फिर दूसरा और उस पर लिखी हुई बातें पढ़ीं। एक मित्रोचित वार्तालाप होने लगा। उसने अतिरिक्त प्रश्न भी पूछे। उसे इनमें तीव्र अनुराग हो गया। उसने मुझे अपनी बातें बताने के लिए मूलतः दस मिनट दिए थे परन्तु दस मिनट बीत गये बीस मिनट चालीस मिनट और घंटा बीत गया हम अभी बातें ही कर रहे थे।

'इस समय भी मैं वही बात उसके सामने रख रहा था जो मैंने पहले रक्खी थी। परन्तु इस बार मैं नाटकीय ढंग का तमाशा दिखाने की कला का उपयोग कर रहा था—और इसने कितना बड़ा अन्तर उत्पन्न किया।

इसलिए यदि आप लोगों को अपने विचार का बनाना चाहते हैं तो ग्यारहवाँ नियम है—

अपने विचारों को नाटक का रूप दो।

बारहवाँ अध्याय

जब कोई दूसरी चीज़ काम न दे, तो इस का प्रयोग कर के देखो

चार्ल्स श्वेब के पास एक मिल का मैनेजर था जिसके आदमी अपने हिस्से का पूरा काम नहीं देते थे।

श्वेब ने पूछा, "क्या कारण है कि आप का ऐसा योग्य मनुष्य मिल से उतना काम नहीं करा सकता जितना कि उसे कराना चाहिए?"

मैनेजर ने उत्तर दिया-"मुझे मालूम नहीं। मैंने आदमियों को फुसलाया है, मैंने उनको उत्तेजित किया है, मैंने उन को शपथ दी है और अभिशाप दिया है, मैंने उनको धिक्कारा है और निकाल देने की धमकी दी है। परंतु कोई चीज़ काम नहीं देती। वे कुछ करते ही नहीं।"

संयोग से इस समय दिन की समाप्ति थी, रात की बारी के मजदूर काम पर आनेवाले थे।

श्वेब ने कहा, "मुझे चॉक का एक टुकड़ा दीजिए।" तब निकटतम खड़े मनुष्य को सबोधन करके उसने पूछा, "आज तुम्हारी टोली के मजदूरों ने काम के कितने हल्ले किए हैं?"

"छः।"

बिना कोई शब्द बोले, श्वेब ने फर्श पर चॉक से मोटा सा छः लिख दिया, और वहाँ से चला गया।

जब रात की बारी के मजदूर आए और उन्होंने "६" लिखा देखा, तो उन्होंने उसका अभिप्राय पूछा।

दिन की बारी के मजदूरों ने कहा, "बड़ा मालिक आज यहाँ आया था।

उसने हमसे पूछा तुमने आज कितने हल्ले किए हैं ? हमने कहा छ । उसने इसे चॉक से फर्श पर लिख दिया।

दूसरे दिन सवेरे श्वेब फिर मिल में से होकर निकला। रात के मजदूरों ने "६ मिटा कर उसके स्थान पर मोटा सा '७ लिख रक्खा था।

जब अगले दिन सवेरे दिन की बारी के मजदूर आए उन्होंने फर्श पर चॉक से मोटा सा '७ लिखा देखा। इसलिए रात की बारी वाले समझते हैं कि हम दिन की बारी वालों से अच्छे हैं, ठीक है न ! अच्छा हम भी रात की बारी वालों को दो एक हाथ दिखाएँगे। वे उत्साह के साथ काम में जुट गये और सवेरे काम छोड़ते समय पीछे एक बहुत बड़ा और डींग हाँकने योग्य '१ छोड़ गए। काम की मात्रा ऊपर उठने लगी।

थोड़े ही दिनों में यह मिल जो माल बनाने में पछड़ी हुई थी काम में उस कारखाने की सब मिलों से बढ़ गई।

सिद्धान्त क्या है ?

चार्ल्स श्वेब को अपने ही शब्दों में कहने दीजिए। श्वेब कहता है 'काम कराने की विधि यह है कि प्रतियोगिता को उत्तेजित किया जाय। मेरा अभिप्राय अधम, रुपया-खींचने की रीति से नहीं वरन् बढ़ जाने की अभिलाषा से है।'

बढ़ जाने की अभिलाषा ! ललकार ! बीड़ा उठाना ! जीवट वाले मनुष्यों को उत्तेजित करने की अमोघ रीति है।

लड़ाई की ललकार के बिना थियोडोर रूज़वेल्ट संयुक्त राष्ट्र अमेरिका का कभी राष्ट्रपति न बन सकता। वह अभी क्यूबा से वापस आया ही था कि उसे न्यूयार्क स्टेट की गवर्नरी के लिए चुन लिया गया। विरोधी दल ने पता लगाया कि वह उस स्टेट का कानून संगत निवासी नहीं। रूज़वेल्ट डर कर अपना नाम वापस लेना चाहता था। तब टामस कॉलियर प्लेट ने उसकी परीक्षा लेने की विधि सोची। थियोडोर रूज़वेल्ट की ओर सहसा मुँह करके उसने गूँजते हुए स्वर में कहा– सान जुआन हिल का वीर कायर है ?

रूज़वेल्ट लड़ाई में ठहर गया—बाकी बात इतिहास की है। एक ललकार .. न केवल उसके जीवन को ही बदल दिया, वरन् इस राष्ट्र के इतिहास पर भी इसका वास्तविक प्रभाव पड़ा।

चार्लेस श्वेब युद्ध के लिए ललकार की अत्यधिक शक्ति को जानता था। इसी प्रकार थॉमस ब्लेट्ट और अल स्मिथ जानते हैं।

जब अलस्मिथ न्यूयार्क का गवर्नर था, तो उसके सामने यही कठिनाई आई।

डैविल के टापू के पश्चिम में सिङ्ग सिङ्ग नाम के कारागृह में कोई दरोगा नहीं टिकता था। कारागार के विषय में बड़ी निन्दा और बुरी बुरी अफवाहें फैल रही थीं। सिङ्ग सिङ्ग पर शासन के लिए स्मिथ को एक दृढ़ मनुष्य की-एक लोहे के मनुष्य की आवश्यकता थी। परन्तु कौन ? उसने न्यु हेम्पटन के लीविस ई० लावस को बुला भेजा।

जब लावस उसके सामने आकर खड़ा हुआ तो उसने प्रमुदित होकर कहा, "सिङ्ग सिङ्ग जेल का चार्ज लेने के लिए जाने के सम्बन्ध में आपकी क्या राय है ? वहाँ एक अनुभवी मनुष्य की आवश्यकता है।"

लावस के लिए यह बड़ा कठिन प्रश्न था। वह सिङ्ग सिङ्ग की जोखिमों को जानता था। यह एक राजनीतिक पद था, जो राजनीतिक सनकों की तरङ्गों के आधीन था। कई दारोगे आए थे और चले गए थे-केवल एक तीन सप्ताह ठहरा था। उसे इस व्यवसाय पर विचार करने की आवश्यकता थी। क्या यह इस योग्य है कि इसकी जोखिम उठाई जाय।

स्मिथ, उसकी झिझकचाहट को देख, पीछे की ओर झुक कर मुस्कराने लगा। उसने कहा, "युवक, भय-चकित हो जाने के लिए मैं तुम्हें दोष नहीं देता। यह कड़ा काम है। कोई महाप्राण मनुष्य ही वहाँ जाकर टिक सकता है।"

इस प्रकार स्मिथ ने एक प्रकार से ललकारा। लावस को ऐसे काम के लिए यत्न करने का विचार बहुत पसंद आया जो एक बड़ा आदमी माँगता था।

इसलिए वह चला गया। और वह वहाँ जम गया। आज वह एक बहुत ही प्रसिद्ध जेल दारोगा बना हुआ है। उसकी पुस्तक, सिङ्ग सिङ्ग में २०,००० वर्ष, की लाखों प्रतियाँ बिक चुकी हैं। उसने रेडियो पर ब्रॉडकास्ट किया है, उसकी जेल जीवन की कहानियों ने दर्जनों सिनेमाओं को अनुप्राणित किया है। अपराधियों को शिष्ट बनाने की उसकी क्रिया ने जेल-सुधार की रीति में अलौकिक कार्य कर दिखाया है।

——फरस्टोन टायर एण्ड रबर कंपनी के संस्थापक, हार्वे स० फायर-

स्टोन ने कहा, 'मैंने कभी नहीं देखा कि वेतन और केवल वेतन ही अच्छे आदमियों को इकट्ठा कर सकता और ठहरा सकता हो। मैं समझता हूँ यह काम स्वयं प्रतियोगिता का खेल ही कर सकता है।'

इसीसे—प्रतियोगिता के खेल ही से—प्रत्येक सफल मनुष्य प्रेम करता है। अपनी योग्यता को प्रमाणित करने, बढ़ जाने, जीत जाने का संयोग। इसीसे दौड़ों, परीक्षाओं, छलाँगों आदि की प्रतियोगितायें होती हैं। बढ़ जाने की अभिलाषा। महत्त्व के भाव की अभिलाषा।

इसलिए, यदि आप लोगों को—उत्साही साहसी लोगों को—अपने विचार का बनाना चाहते हैं तो बारहवाँ नियम है—

उनको ललकारिये।

संक्षेप में

लोगों को अपने विचार का बनाने की बारह रीतियाँ

नियम १—विवाद से लाभ उठाने की एक मात्र रीति यह है कि विवाद न किया जाय।

नियम २—दूसरे मनुष्य की सम्मति का सम्मान कीजिए, कभी किसी से मत कहिए कि वह गलती पर है।

नियम ३—यदि आप गलती पर हैं, तो अपनी गलती को तुरन्त और जोर के साथ स्वीकार कीजिए।

नियम ४—मित्रता के ढंग से आरम्भ कीजिए।

नियम ५—ऐसा ढंग कीजिए जिससे दूसरा व्यक्ति तुरन्त "हाँ, हाँ" कहने लगे।

नियम ६—दूसरे मनुष्य को अधिक बातें करने दीजिये।

नियम ७—दूसरे व्यक्ति को अनुभव करने दीजिए कि विचार उसीका है।

नियम ८—दूसरे व्यक्ति के दृष्टिकोण से चीजों को देखने का निष्कपटतापूर्वक प्रयत्न कीजिए।

नियम ९—दूसरे व्यक्ति के विचारों और अभिलाषाओं के साथ सहानुभूति प्रकट कीजिए।

नियम १०—भद्र हेतुओं के नाम पर प्रार्थना कीजिए।

नियम ११—अपने विचारों को नाटक का रूप दीजिए।

नियम १२—युद्ध के लिए ललकारिये।

चौथा खण्ड

खिझाए या रुठाए बिना लोगों को बदलने की नौ रीतियाँ

पहला अध्याय

यदि तुम्हारे लिए दोष ढूँढ़ना आवश्यक हो, तो आरम्भ करने की रीति यह है

जिन दिनों कॅलविन कूलिज अमेरिका का राष्ट्रपति था, मेरा एक मित्र उस के यहाँ व्हाइट हाउस में अतिथि हुआ। वह टहलता हुआ राष्ट्रपति के निज् कार्यालय में जा निकला। राष्ट्रपति की सेक्रेटरी एक लड़की थी। उसने राष्ट्रपति को उस लड़की से कहते सुना, "आज जो वेष तुमने धारण कर रक्खा है वह बहुत सुंदर है। तुम बड़ी मनोहर युवती हो।"

यह सम्भवतः बहुत ही उज्ज्वल प्रशंसा थी, जो 'मूक' कॅलविन ने अपने जीवन में कभी अपनी सेक्रेटरी की की थी। वह इतनी असाधारण, इतनी अचानक थी कि लड़की घबराहट से शर्मा गई। तब कूलिज ने कहा, "अब, चिपकी न रहो। मैंने तो तुम्हें अच्छा अनुभव कराने के लिए यह बात कही थी। अब से आगे के लिए, मैं चाहता हूँ कि तुम विराम-चिह्न तनिक अधिक सावधानी से दिया करो।"

उसकी विधि सम्भवतः थोड़ी स्पष्ट थी, परन्तु मनोविज्ञान महान् था। अपनी अच्छी बातों की कुछ प्रशंसा सुन चुकने के बाद अरुचिकर बातों का सुनना सदा सरल होता है।

हजामत बनाने के पहले साबुन लगाया जाता है। ठीक यही बात मॅकिनले ने सन् १८९६ में की थी, जब वह राष्ट्रपति बनने के लिए यत्न कर रहा था। उस समय के एक प्रमुख रीपब्लिकन ने एक लड़ाई का भाषण लिखा था जिसे वह अनुभव करता था कि यदि सिसरो, पेट्रिक हेनरी और डेनियल वॅब्स्टर

जैसे विद्वानों को इकट्ठा कर दिया जाय तो वह उन से भी रत्ती भर बढ़कर ही था। इस छोकरे ने बड़े उत्साह के साथ अपना अमर भाषण उच्च स्वर से मैक किनले को पढ़ कर सुनाया। भाषण में अच्छी बातें भी थीं परंतु इससे काम न बन सकता था। इस से आलोचना का तूफान खड़ा हो जाता। मैक किनले उस मनुष्य के भावों को चोट नहीं पहुँचाना चाहता था। वह उसके स्वाभाविक उत्साह को भी मारना नहीं चाहता था। तो भी उसे नहीं कहना था। देखिए उस ने कैसी चतुराई से यह काम किया।

मैक किनले ने कहा मेरे मित्र यह एक सुन्दर एक महत्वपूर्ण भाषण है। कोई मनुष्य इससे अच्छा भाषण नहीं तैयार कर सकता था। कई अवसर ऐसे होंगे जिन पर यह भाषण बिलकुल ठीक रहेगा परंतु क्या इस विशेष अवसर के लिए यह बिलकुल अनुकूल है? आप के निर्दिष्ट स्थान से तो यह संगत और निर्दोष है परंतु मुझे अपने दल के दृष्टि-कोण से इसके प्रभाव पर विचार करना आवश्यक है। अब आप घर जाइए और जो रीति मैं बताता हूँ उसके अनुसार भाषण लिखकर उसकी एक प्रति मेरे पास भेज दीजिए।

उसने ठीक वैसा ही किया। मैक किनले ने नीली पेंसिल से संशोधन करके उसे अपना दूसरा भाषण दुबारा लिखने में सहायता दी और वह उस निर्वाचन युद्ध में एक प्रभावशाली वक्ता बन गया।

अब्राहम लिंकन की लिखी अत्यंत प्रसिद्ध चिट्ठियों म से दूसरी चिट्ठी लीजिए। (उसकी सबसे प्रसिद्ध चिट्ठी वह थी जो उसने श्रीमती बिक्सबी को उसके पाँच पुत्रों के युद्ध में मारे जाने पर शोक प्रकट करने के लिए लिखी थी।) लिंकन ने संभवतः यह चिट्ठी पाँच मिनट में घसीट मारी थी तथापि वह सन् १९२६ में बारह सहस्र डालर को नीलामी में बिकी थी। और हाँ यह धन इतना है जितना लिंकन पचास वर्ष तक कड़ा परिश्रम करके भी नहीं बचा सका था।

यह पत्र गृह-युद्ध के अतुल दीर्घरे काल म २६ एप्रिल सन् १८६३ म लिखा गया था। अठारह मास तक लिंकन व जनरैलों की एक के बाद दूसरी भयानक हार होती रही थी। मूर्खतापूर्ण व्यर्थ मनुष्य-हत्या के सिवा और कुछ फल न था। राष्ट्र भयभीत हो रहा था। सहस्रों सैनिक सेना छोड़कर भाग आए और सेनेट (अमेरिका की व्यवस्थापिका-सभा) के रीपब्लिकन मेम्बरों (प्रजातंत्रवादी सदस्यों) में भी विद्रोह का भाव उत्पन्न हो गया और वे लिंकन को राष्ट्रपति के पद से हटा देना चाहते थे। लिंकन ने कहा अब हम विनाश के किनारे पर हैं। मुझे ऐसा

प्रतीत होता है कि दैव भी हमारे प्रतिकूल है। मुझे आशा की कोई रेखा नहीं दीखती।" घोर शोक और अस्तव्यस्तता का ऐसा ही समय था जिस में यह चिट्ठी लिखी गई।

मैं इस चिट्ठी को यहाँ इसलिए छाप रहा हूँ, क्योंकि इससे प्रकट होता है कि लिङ्कन ने एक कोलाहलकारी जनरैल को किस प्रकार बदलने का यत्न किया, जब कि हो सकता था कि राष्ट्र का सारा भाग्य ही जरनैल के कार्यों पर निर्भर करता हो।

यह कदाचित् सब से तीक्ष्ण पत्र है जो लिङ्कन ने राष्ट्रपति बनने के बाद लिखा, तो भी आप देखेंगे कि उसने पहले जनरैल हूकर की प्रशंसा की और उसके बाद उसके भारी दोषों का उल्लेख किया।

हाँ, वे भारी अपराध थे, परन्तु लिङ्कन ने उन्हें भारी नहीं कहा। लिङ्कन अधिक परिवर्तन-विरोधी, अधिक कूटनैतिक था। लिङ्कन ने कहा, "कई ऐसी बातें हैं जिनके विषय में मैं आपसे बहुत सन्तुष्ट नहीं हूँ।" कौशल के विषय में और कूटनीति के विषय में वार्तालाप !

मेजर जनरैल हूकर के नाम लिखी हुई चिट्ठी यह है :—

> मैंने आपको पोटोमक की सेना का प्रधान बनाया है। निस्सन्देह, जो मुझे पर्याप्त हेतु प्रतीत होते हैं उन्हीं के आधार पर मैंने ऐसा किया है, तो भी मैं यह बहुत अच्छा समझता हूँ कि आप जान जायें कि कई ऐसी बातें हैं जिनके विषय में मैं आपसे बहुत सन्तुष्ट नहीं हूँ।
>
> मेरा विश्वास है कि आप एक वीर और चतुर सैनिक हैं। इस बात को, निस्सन्देह मैं पसंद करता हूँ। मेरा यह भी विश्वास है कि आप राजनीति और अपने व्यवसाय को आपस में खिचड़ी नहीं कर देते। अपने व्यवसाय में आप ठीक हैं। आप को अपने आप में विश्वास है। यह गुण यदि अपरिहार्य नहीं तो बहुमूल्य तो अवश्य है।
>
> आप महत्त्वाकांक्षी हैं। यह बात यदि परिमित सीमा में हो, तो इससे हानि की अपेक्षा लाभ अधिक है। परन्तु मेरा विचार है कि जिस काल में जनरैल बर्नसाइड सेना के अध्यक्ष थे आपने अपनी महत्त्वाकांक्षा के वशीभूत होकर जहाँ तक हो सका उनका विरोध किया। अपने इस आचरण से आपने देश का और एक अतीव सुयोग्य और माननीय बन्धु अफसर का बड़ा अनिष्ट किया है।

मैंने ऐसी रीति से जिससे मुझे इस का विश्वास होता है, सुना है कि आपने हाल में कहा है कि सेना और राज्य दोनों के लिए एक सर्वाधिकारी डिक्टेटर—की आवश्यकता है। निस्सन्देह इसके कारण नहीं, वरन् इसके रहते भी, मैंने आपको सेना का नायक बनाया है।

केवल वही जनरैल जो सफलताएँ प्राप्त करते हैं सर्वाधिकारी खड़ा कर सकते हैं। अब मैं आपसे केवल युद्ध में सफलता माँगता हूँ और मैं सर्वाधिकारी के पद को जोखिम म डालने को तैयार हूँ।

गवर्नमेंट अपनी पूरी क्षमता के साथ आपका समर्थन करेगी। यह बात जो कुछ सरकारने दूसरे सब सेना-नायकों के लिए किया है और करेगी उससे न कुछ कम है और न कुछ अधिक। मुझे भारी भय है कि सेना में अपने सेना-नायक की आलोचना करने और उसमें विश्वास न रखने का जो भाव भरने में आपने सहायता की है वही भाव अब आपके लिए भी कठिनाई उत्पन्न करेगा। मैं जहाँ तक मैं कर सकता हूँ, इसे दबाने में आप की सहायता करूँगा।

न आप और न ही नेपोलियन, यदि वह आज दुबारा जी उठे किसी सेना से कोई लाभ उठा सकता है जब कि ऐसा भाव सेना में फैल रहा हो। अब उतावलेपन से चौकस रहिए। उतावली से बचिए, परन्तु शक्ति और निद्राविहीन सजगता के साथ आगे बढ़कर हमें विजय दीजिए।

आप न कूलिज हैं न मैक किनले और न ही लिंकन। आप जानना चाहते हैं कि यह तत्वज्ञान मनोविज्ञान के व्यापारिक सम्पर्कों में आपको काम देगा या नहीं। आइए देखें। हम वार्क कम्पनी फिलेडेल्फिया के व प गाव की अवस्था को लेते हैं। मैंने फिलेडेल्फिया में जो क्लास खोला था वह उसमें पढ़ने आया करता था। क्लास के सामने भाषण करते हुए उसने यह घटना सुनाई थी।

वार्क कम्पनी ने फिलेडेल्फिया में एक बड़ा कार्यालय-भवन बनाने और एक विशेष निर्दिष्ट तारीख के पहले पूरा कर देने का ठेका लिया था। प्रत्येक काम भली भाँति चल रहा था। भवन प्रायः सम्पूर्ण हो चुका था। सहसा छोटे ठेकेदार ने जिसको इस भवन के बहिर्भाग में लगाने के लिए ताम्र धातु का सजावटी काम दिया गया था कह दिया कि मैं नियत समय पर काम तैयार करके नहीं दे सकता। क्या! सारे का सारा भवन रुक गया! भारी जुर्माना! कष्टदायक घाटा! यह सब केवल एक मनुष्य के कारण!

टेलिफोन पर दूर दूर तक बातचीत की गई। बहसें हुईं। गरमागरम वार्तालाप हुए। परन्तु सब निष्फल। तब "ब्रज के सिंह"–छोटे ठेकेदार–का उसकी खोह में सामना करने के लिए श्री गाव को न्यूयार्क भेजा गया।

प्रेज़ीडेण्ट के कार्यालय में प्रवेश करते ही श्री गाव ने पूछा, "आप जानते हैं कि ब्रुकलिन में इस नाम के अकेले आप ही हैं?" प्रेज़ीडेण्ट आश्चर्यचकित हो गया। "नहीं, मुझे यह बात मालूम नहीं।"

श्री गाव ने कहा, "अच्छा, जब आज सवेरे मैं रेल से उतरा, तो आपका ठिकाना जानने के लिए मैंने टेलिफोन डायरेक्टरी देखी। ब्रुकलिन की टेलिफोन डायरेक्टरी में इस नाम वाले आप ही हैं।

प्रेज़ीडेण्ट ने कहा, "मुझे यह बात पहले कभी मालूम न थी।" उसने बड़े अनुराग के साथ फोन की पुस्तक को देखा। उसने गर्व के साथ कहा, "अच्छा, यह एक असामान्य नाम है। मेरा परिवार कोई दो सौ वर्ष हुए हॉलैण्ड से आकर न्यूयार्क में बसा था।" वह अपने परिवार और अपने पूर्वजों के विषय में कई मिनट तक बातें करता रहा। जब वह बात समाप्त कर चुका, तो इतना बड़ा कारखाना खड़ा कर लेने के लिए श्री गाव ने उसकी बड़ाई की और दूसरे कई कारखानों के साथ उसकी तुलना करके उसे अच्छा बताया। गाव ने कहा, "ऐसी साफ सुथरी ब्रज-फैक्टरियाँ मैंने बहुत कम देखी हैं।"

प्रेज़ीडेण्ट ने कहा, "इस धंधे को खड़ा करने में मैंने अपनी आयु लगा दी है। और मुझे इस पर गर्व है। क्या आप तनिक चल कर फैक्टरी देखना पसंद करेंगे?"

फैक्टरी को देखने के लिए घूमते समय, श्री गाव ने उसकी निर्माण-पद्धति की प्रशंसा की और उसे बताया कि यह उसके कई प्रतिद्वन्द्वियों की फैक्टरियों से कैसे और क्यों बढ़िया प्रतीत होती है। श्री गाव ने कई असामान्य मशीनों पर टीका टिप्पणी की, और प्रेज़ीडेण्ट ने प्रकट किया कि ये मशीनें मेरा ही आविष्कार हैं। उसने श्री गाव को यह दिखलाने में कि वे कैसे काम करतीं और बढ़िया माल तैयार करती हैं, पर्याप्त समय व्यय किया। उसने श्री गाव से भोजन के लिए आग्रह किया। ध्यान रहे, इस समय तक, श्री गाव के वास्तविक उद्देश्य के विषय में एक शब्द भी नहीं कहा गया।

भोजन के उपरांत, प्रेज़ीडेण्ट ने कहा, "अच्छा, अब धंधे की बात करें। स्वभावतः मैं जानता हूँ आप किस लिए यहाँ आए हैं। मुझे आशा नहीं थी कि हमारा मिलन इतना आनन्ददायक होगा। आप मेरा वचन लेकर वापस फिलेडेलफिया

मैंने, ऐसी रीति से जिससे मुझे इस का विश्वास होता है, सुना है कि आपने हाल में कहा है कि सेना और राज्य दोनों के लिए एक सर्वाधिकारी डिक्टेटर—की आवश्यकता है। निस्सन्देह इसके कारण नहीं, वरन् इसके रहते भी, मैंने आपको सेना का नायक बनाया है।

केवल वही जनरैल जो सफलताएँ प्राप्त करते हैं सर्वाधिकारी बन कर सकते हैं। अब मैं आपसे केवल युद्ध में सफलता माँगता हूँ, और मैं सर्वाधिकारी के पद को जोखिम में डालने को तैयार हूँ।

गवर्नमेंट अपनी पूरी क्षमता के साथ आपका समर्थन करेगी। यह वह जो कुछ सरकारने दूसरे सब सेना-नायकों के लिए किया है और करेगी उससे न कुछ कम है और न कुछ अधिक। मुझे भारी भय है कि सेना में अपने सेना-नायक की आलोचना करने और उसमें विश्वास न रखने का जो भाव भरने में आपने सहायता की है वही भाव अब आपके लिए भी कठिनाई उत्पन्न करेगा। मैं जहाँ तक मैं कर सकता हूँ इसे दबाने में आप की सहायता करूँगा।

न आप और न ही नेपोलियन, यदि वह आज दुबारा जी उठे, किसी सेना से कोई लाभ उठा सकता है जब कि ऐसा भाव सेना में फैल रहा हो। अब उतावलेपन से चौकस रहिए। जल्दबाजी से बचिए, परन्तु शक्ति और निद्राविहीन सजगता के साथ आगे बढ़कर हमें विजय दीजिए।

आप न कूलिज हैं, न मैक किनले और न ही लिंकन। आप जानना चाहते हैं कि यह सन्धान प्रतिदिन के व्यापारिक सम्पर्कों में आपको काम देगा या नहीं। आइए देखें। हम वार्क कम्पनी फिलेडेल्फिया के प प गाव की अवस्था को लेते हैं। मैंने फिलेडेल्फिया में जो सन्धान खोला था यह उसमें पढ़ने आया करता था। समाज के सामने भाषण करते हुए उसने यह घटना सुनाई थी।

वार्क कम्पनी ने फिलेडेल्फिया में एक बड़ा कार्यालय-भवन बनाने और एक विशेष निर्दिष्ट दिनाङ्क के पहले पूरा कर देने का ठेका लिया था। प्रत्येक काम भली भाँति चल रहा था। भवन प्रायः सम्पूर्ण हो चुका था। सहसा छोटे ठेकेदार ने जिसको इस भवन के बहिर्भाग में लगाने के लिए ब्रज धातु का सजावटी काम दिया गया था कह दिया कि मैं नियत समय पर काम तैयार करके नहीं दे सकता। क्या! सारे का सारा भवन रुक गया! भारी जुर्माना! क्लेशदायक घाटा! यह सब केवल एक मनुष्य के कारण!

टेलिफोन पर दूर दूर तक बातचीत की गई। मुहसे हुईं। गरमागरम वार्तालाप हुए। परन्तु सब निष्फल। तब "ब्रज के सिंह"—छोटे ठेकेदार—से उसकी खोह में सामना करने के लिए श्री गाव को न्यूयार्क भेजा गया।

प्रेज़ीडेण्ट के कार्यालय में प्रवेश करते ही श्री. गाव ने पूछा, "आप जानते हैं कि ब्रुकलिन में इस नाम के अकेले आप ही हैं?" प्रेज़ीडेण्ट आश्चर्यचकित हो गया। "नहीं, मुझे यह बात मालूम नहीं।"

श्री गाव ने कहा," अच्छा, जब आज सवेरे मैं रेल से उतरा, तो आपका ठिकाना जानने के लिए मैंने टेलिफोन डायरेक्टरी देखी। ब्रुकलिन की टेलिफोन डायरेक्टरी में इस नाम वाले आप ही हैं।

प्रेज़ीडेण्ट ने कहा, "मुझे यह बात पहले कभी मालूम न थी।" उसने बड़े अनुराग के साथ फोन की पुस्तक को देखा। उसने गर्व के साथ कहा," अच्छा, यह एक असामान्य नाम है। मेरा परिवार कोई दो सौ वर्ष हुए इंग्लैण्ड से आकर न्यूयार्क में बसा था।" वह अपने परिवार और अपने पूर्वजों के विषय में कई मिनट तक बातें करता रहा। जब वह बात समाप्त कर चुका, तो इतना बड़ा कारखाना खड़ा कर लेने के लिए श्री. गाव ने उसकी बड़ाई की और दूसरे कई कारखानों के साथ उसकी तुलना करके उसे अच्छा बताया। गाव ने कहा, "ऐसी साफ सुथरी ब्रज-फैक्टरियाँ मैंने बहुत कम देखी हैं।"

प्रेज़ीडेण्ट ने कहा, "इस धंधे को खड़ा करने में मैंने अपनी आयु लगा दी है। और मुझे इस पर गर्व है। क्या आप तनिक चल कर फैक्टरी देखना पसंद करेंगे?"

फैक्टरी को देखने के लिए घूमते समय, श्री गाव ने उसकी निर्माण-पद्धति की प्रशंसा की और उसे बताया कि यह उसके कई प्रतिद्वन्द्वियों की फैक्टरियों से कैसे और क्यों बढ़िया प्रतीत होती है। श्री गाव ने कई असामान्य मशीनों पर टीका टिप्पणी की, और प्रेज़ीडेण्ट ने प्रकट किया कि ये मशीनें मेरा ही आविष्कार हैं। उसने श्री गाव को यह दिखलाने में कि वे कैसे काम करती और बढ़िया माल तैयार करती हैं, पर्याप्त समय व्यय किया। उसने श्री गाव से भोजन के लिए आग्रह किया। ध्यान रहे, इस समय तक, श्री. गाव के वास्तविक उद्देश्य के विषय में एक शब्द भी नहीं कहा गया।

भोजन के उपरान्त, प्रेज़ीडेण्ट ने कहा, "अच्छा, अब धंधे की बात करें। स्वभावतः मैं जानता हूँ आप किस लिए यहाँ आए हैं। मुझे आशा नहीं थी कि हमारा मिलन इतना आनन्ददायक होगा। आप मेरा वचन लेकर वापस फिलेडेलफ़िया

जा सकते हैं कि चाहे दूसरे आर्डरों को कुछ देर रोकना भी पड़े आप का माल बनाकर अवश्य भेज दिया जायगा।

श्री ग्रान को प्रत्येक वस्तु जो वे चाहते थे बिना माँगे ही मिल गई। माल समय पर पहुँच गया, और मकान उसी दिन संपूर्ण हो गया जिस दिन का ठेके में वचन था।

यदि श्री ग्रान ठोकने और उड़ाने की विधि का प्रयोग करता जो प्रायः ऐसे अवसरों पर काम में लाई जाती है, तो क्या यह बात हो सकती?

खिझाए या रुठाए बिना लोगों को बदलने का पहला नियम है :—

प्रशंसा और निष्कपट गुणग्राहिता के साथ आरम्भ कीजिए।

खिझाए या रुठाए बिना लोगों को बदलने की नौ रीतियाँ

दूसरा अध्याय

आलोचना की वह रीति जिससे दूसरा मनुष्य आपसे घृणा न करे

एक दिन दोपहर को चार्ल्स श्वेब अपने एक इस्पात के कारखाने में से होकर जा रहा था कि उसने अपने कुछ नौकरों को तमाकू पीते देखा। ठीक उनके सिरों के ऊपर एक साइनबोर्ड लटक रहा था जिसमें लिखा था, "तमाकू मत पियो।" क्या श्वेब ने साइनबोर्ड की ओर संकेत करके उनसे कहा, "क्या तुम पढ़ नहीं सकते हो!" अरे नहीं, श्वेब ने ऐसा नहीं किया। उसने नौकरों के निकट जा कर उनको एक-एक सिगार दिया और कहा, "लड़को, यदि तुम इन्हें बाहर जाकर पियोगे, तो मैं प्रसन्न हूँगा।" वे जानते थे कि वह जानता है कि हमने नियम भङ्ग किया है—और उन्हों ने उसकी प्रशंसा की कि उसने इस विषय में कुछ नहीं कहा, और छोटा सा उपहार देकर उन्हें महत्त्वपूर्ण अनुभव कराया। उस प्रकार के मनुष्य पर प्रेम न करना संभव नहीं।

जॉन वानामेकर ने इसी गुर का उपयोग किया। वानामेकर फिलेडैलफिया में अपने बड़े गोदाम का प्रतिदिन दौरा किया करता था। एक दिन उसने एक ग्राहिका को दूकान की मेज पर प्रतीक्षा करते पाया। कोई भी उस पर ध्यान नहीं दे रहा था। सेल्समॅन—बिक्री करनेवाले नौकर—कहाँ थे? अरे, वे मेज के दूर सिरे पर खड़े आपस में बातें करके हँस रहे थे। वानामेकर ने उन्हें एक शब्द भी नहीं कहा। चुपचाप मेज के पीछे जाकर उसने स्वयं ग्राहिका को सौदा दिया, और उसकी खरीदी चीजें सेल्समॅन को लपेटने के लिए देकर वह आगे चला गया।

८ मार्च सन् १८८७ को, सुवक्ता हेनरी वार्ड बीचर मर गया, या जैसा जापानी कहते हैं, उस का लोकान्तर हो गया। बीचर के परलोकगमन से जो वेदी मौन रह गई थी, अगले रविवार उस पर बोलने के लिए लाइमैन एबट को बुलाया

गया। यथाशक्ति पूर्ण प्रयत्न करने के उद्देश्य से उसने अपने उपदेश को बड़ी सावधानी के साथ कई बार लिखा और परिमार्जित किया। तब उसने अपनी पत्नी को पढ़कर सुनाया। जैसे अधिकांश लिखित भाषण होते हैं, यह एक सामान्य भाषण था। पत्नी में यदि विचार कम होता, तो वह कदाचित् कहती, "कार्लमैन यह भीषण वक्तृता है। इस से काम न चलेगा। आप लोगों को सुला देंगे। यह तो विश्वकोष सा प्रतीत होता है। आप इतने वर्ष तक उपदेश करते रहे हैं इसलिए आपको इससे अच्छा ज्ञान होना चाहिए था। ईश्वर के लिए आप एक मनुष्य प्राणी की तरह क्यों नहीं बात करते? आप स्वाभाविक रूप से आचरण क्यों नहीं करते? यदि आपने यह सामग्री पढ़कर सुनाई तो आप अपना अपमान करा लेंगे।

हो सकता था कि वह ऐसा कहती। और यदि वह कहती तो जानते हो क्या होता? और वह भी जानती थी। इसलिए उसने केवल इतना ही कहा कि नार्थ अमेरिकन रीव्यू पत्रिका के लिए यह एक अच्छा लेख रहेगा। दूसरे शब्दों में उसने इसकी प्रशंसा की और साथ ही सूक्ष्म रीति से सुझा दिया कि वक्तृता के रूप में यह काम न देगा। कार्लमैन एकदम बात समझ गया। उसने अपनी सावधानी के साथ तैयार की हुई हस्तलिपि फाड़ डाली और नोटों की सहायता के बिना ही धर्मोपदेश किया।

विगाड़े और चढ़ाए बिना लोगों को बदलने के लिए दूसरा नियम है—

लोगों की भूलों की ओर उनका ध्यान परोक्ष रूप से दिलाइये।

खिझाए या रुठाए विना लोगों को बदलने की नौ रीतियाँ

तीसरा अध्याय

पहले अपनी भूलों की बात करो

कुछ वर्ष हुए, मेरी भतीजी, जोसफाइन कारनेगी, मेरी सेक्रेटरी के रूप में काम करने के लिए कनसास सिटी से न्यूयार्क आई। उसकी आयु उन्नीस वर्ष की थी, तीन वर्ष पहले वह एक हाईस्कूल से स्नातिका बन चुकी थी, और उसका व्यापार सबन्धी अनुभव शून्य से कुछ ही अधिक था। आज स्वेज नहर के पश्चिम में उस जैसी सुदक्ष सेक्रेटरी बहुत कम मिलेगी, परन्तु आरम्भ में, वह सुधार से बहुत घबराती थी। एक दिन जब मैं उसकी आलोचना करने लगा, तो मैंने अपने मन में कहा, "डेल कारनेगी, एक क्षण ठहर जाओ। तुम जोसफाइन से दुगने बड़े हो। तुम्हें उसकी अपेक्षा दस सहस्र गुना अधिक व्यापार-अनुभव है। तुम सम्भवतः उससे अपने जैसे दृष्टिकोण, विचार और नेतृत्व की—चाहे वह सामान्य ही क्यों न हो—आशा कैसे कर सकते हो? और डेल, एक मिनट और ठहरिए, उन्नीस वर्ष की आयु में तुम क्या करते थे? वे गधे-जैसी गलतियाँ, और मूर्खतापूर्ण भूलें याद हैं जो तुमने की थीं? वह समय याद है जब तुमने यह किया.... .... वह किया .. .. ?"

निष्कपट और निष्पक्ष भाव से बात पर विचार करने के उपरान्त, मैं इस परिणाम पर पहुँचा कि उस आयु में सामान्यतः जितनी भूलें मैं करता था उतनी जोसफाइन नहीं करती—और मुझे खेदपूर्वक स्वीकार करना पड़ता है, मैं यह जोसफाइन की कोई बड़ी बड़ाई नहीं करता।

इसलिए इसके बाद, जब मैं जोसफाइन का ध्यान किसी भूल की ओर दिलाना चाहता, तो मैं इस प्रकार कहना आरम्भ करता, "जोसफाइन तुमने भूल की है। परन्तु परमेश्वर जानता है, मैं इससे भी बुरी भूलें कर चुका हूँ। तुम माता के पेट से ही विचारशक्ति लेकर नहीं उत्पन्न हुई थी। वह तो केवल अनुभव से ही प्राप्त होती है। तुम्हारी आयु में जैसा मैं था उससे तुम अच्छी हो। मैं स्वय

इतने अविवेकपूर्ण और मूर्खतापूर्ण काम कर चुका हूँ कि तुम्हारी या किसी दूसरे की आलोचना करने का मेरा मन नहीं होता। परन्तु क्या तुम नहीं समझती कि यदि तुम ऐसा-ऐसा करती तो यह अधिक बुद्धिमत्ता की बात होती?'

अपने दोषों को सुनना उतना कठिन नहीं रह जाता यदि आलोचक आरम्भ में ही विनीत भाव से कह दे कि मैं भी ऐसे दोषों से रहित नहीं हूँ।

सिद्ध प्रिंस वॉन बूलो को सन् १९ ९ में ही ज्ञान हो गया था कि यह काम करने की कितनी भारी आवश्यकता है। वॉन बूलो उस समय जर्मनी का इम्पीरियल चान्सलर अर्थात् प्रधानमन्त्री था। और सिंहासन पर बैठा था दूसरा विल्हेल्म अभिमानी विल्हेल्म उद्धत विल्हेल्म अन्तिम जर्मन कैसर विल्हेल्म जो ऐसी थल और जल सेनाएँ बना रहा था जिनके विषय में वह डींग हाँकता था कि वे सारे संसार को कँपा देंगी।

तब एक आश्चर्यजनक घटना हो गई। कैसर ने ऐसी बातें अविश्वास्य बातें कहीं जिन्होंने सारे यूरोप को हिला दिया और ऐसे विस्फोट आरम्भ हो गए जो सारे संसार में सुनाई देने लगे। काम को अमित रूप से बिगाड़ने के लिए, कैसर ने ये मूर्खता की अहङ्कारी और अमगल घोषणाएँ जनता में कीं। ये बातें उसने उस समय कहीं जब वह इंग्लैंड में अतिथि था और उसने उनको डेली टेलिग्राफ में छापने की भी राजकीय अनुमति दे दी। उदाहरणार्थ उसने घोषणा की कि एक मैं ही ऐसा जर्मन हूँ जो अँगरेजों के प्रति मित्रभाव रखता हूँ मैं जापान की धमकी का सामना करने के लिए जल-सेना बना रहा हूँ मैंने और अकेले मैंने ही इंग्लैंड को रूस एवं फ्रांस द्वारा नीचा दिखाये जाने से बचाया है मेरी ही लड़ाई की योजना ने इंग्लैंड के लार्ड रॉबर्ट्स को दक्षिण अफरीका में बोअरों को हराने में समर्थ किया है ऐसी ही और दूसरी बातें।

शान्ति काल में ऐसे विस्मयजनक शब्द सौ वर्ष में कभी यूरोप के किसी राजा के मुँह से नहीं निकले थे। समूचा यूरोप भूमण्डल क्रोध से भिड़ों के छत्ते की भाँति भिनभिनाने लगा। इंग्लैंड चिढ़ गया। जर्मन राजनीतिज्ञ भौंचक्के से रह गये। इस भगदड़ से कैसर घबरा गया। उसने जर्मन प्रधानमन्त्री प्रिंस वॉन बूलो से प्रस्ताव किया कि इस निन्दा को तुम अपने ऊपर ले लो। हाँ वह चाहता था कि वॉन बूलो घोषणा करदे कि इस सारे के लिए मैं ही उत्तरदाता हूँ और मैंने ही सम्राट् को ये अविश्वास्य बातें कहने की सलाह दी थी।

वॉन बूलो ने प्रतिवाद करते हुए कहा परन्तु राजन्, मुझे तो यह असंभव

असम्भव प्रतीत होता है कि क्या इंग्लैंड और क्या जर्मनी में कोई मनुष्य यह मान सकता है कि मैं महाराज को ऐसी कोई बात कहने की सलाह देने के योग्य हूँ।"

ज्यों ही ये शब्द वॉन बूलो के मुख से बाहर निकले, उसने अनुभव किया कि मुझसे भारी भूल हो गई। कैसर ने उसे झिड़कते हुए चिल्ला कर कहा—

"तुम मुझे गधा समझते हो जो ऐसी भूलें कर सकता है जो तुम कभी नहीं कर सकते।"

वॉन बूलो जानता था कि कैसर को दोष देने के पहले मुझे उसकी प्रशंसा कर लेनी चाहिए थी, परन्तु अब उसका अवसर तो निकल चुका था। इसलिए उसने दूसरी सर्वोत्तम बात की। आलोचना करने के बाद उसने प्रशंसा की। और इसने चमत्कार कर दिखाया—जैसा कि बहुधा प्रशंसा किया करती है।

उसने सम्मानपूर्वक उत्तर दिया, "मैं ऐसी बात का संकेत तक नहीं कर सकता। महाराज मुझ से अनेक बातों में बढ़े-चढ़े हैं निस्सन्देह, न केवल स्थल और जल-सेना के ज्ञान में, परन्तु इनसे बढ़कर, सृष्टि-विज्ञान में। मैं बहुधा महाराज को वायुभार-मापक यन्त्र (बैरोमीटर) या वायरलेस टेलीग्राफी, या रोण्टजन रश्मियों की व्याख्या करते सुनकर दंग रह गया हूँ। मुझे लज्जा के साथ कहना पड़ता है कि मैं सृष्टि-विज्ञान की सभी शाखाओं से अनभिज्ञ हूँ, रसायन शास्त्र या भौतिक विज्ञान का मुझे कुछ भी पता नहीं, और सरल से सरल प्राकृतिक घटना की व्याख्या करने में भी बिल्कुल असमर्थ हूँ। परन्तु इस कमी को पूरा करने के लिए मेरे पास कुछ ऐतिहासिक ज्ञान और कदाचित कई ऐसे गुण हैं जो राजनीति में, विशेषतः अन्तर्राष्ट्र-नीति में उपयोगी हैं।"

कैसर मुस्कराया। वॉन बूलो ने उसकी प्रशंसा की थी। वॉन बूलो ने उसको ऊँचा उठाया और अपने को नीचा किया था। इसके उपरान्त कैसर सब कुछ क्षमा कर सकता था। उसने बड़े उत्साह के साथ चिल्ला कर कहा—"क्या मैं तुम्हें सदा नहीं कहा करता हूँ कि हम एक दूसरे की कमी को पूरा करने के लिए प्रसिद्ध हैं? हमें एक दूसरे के साथ लगे रहना चाहिए, और हम लगे रहेंगे।"

उसने तुरत, परन्तु कई बार, वॉन बूलो के साथ हाथ मिलाया। तत्पश्चात् वह उत्साह से इतना व्यग्र हो उठा कि वह मुट्ठी बंद किए हुए चिल्ला कर बोला, "यदि किसी ने मुझे प्रिंस वॉन बूलो के विरुद्ध कुछ कहा, तो मैं उसकी नाक तोड़ दूँगा।"

वॉन बूलोने अपने को अच्छे समय पर बचा लिया—परन्तु चतुर उपा-भव होते हुए भी उसने एक भूल कर दी—उसे बात आरम्भ करते समय पहले अपने दोषों और विल्हेल्म की श्रेष्ठता का वर्णन करना चाहिए था—उसे कैसर को यह नहीं बताना चाहिए था कि तुम्हारी समझ कच्ची है इसलिए तुम्हें किसी संरक्षक की आवश्यकता है।

यदि अपने आपको हीन प्रकट करने और दूसरे पक्ष की प्रशंसा करनेवाले कुछ वाक्य अभिमानी और अपमानित कैसर को एक पक्का मित्र बना सकते हैं तो कल्पना कीजिए कि नम्रता और प्रशंसा मेरे और आपके लिए हमारे दैनन्दिन संपर्कों में क्या कुछ कर सकती हैं।

चिढ़ाए और रुठाये बिना लोगों को बदलने के लिए तीसरा नियम है —

दूसरे व्यक्ति के दोष दिखाने के पहले अपनी भूलों की चर्चा कीजिए।

खिझाए या रुठाए बिना लोगों को बदलने की नौ रीतियाँ

चौथा अध्याय

कोई भी व्यक्ति पसंद नहीं करता कि उस पर कोई दूसरा हुक्म चलाए

हाल में मुझे अमेरिकन जीवनी-लेखकों की अध्यक्षा, कुमारी इडा टार्वेल के साथ भोजन करने का सौभाग्य प्राप्त हुआ। जब मैंने उसे बताया कि मैं यह पुस्तक लिख रहा हूँ, तो लोगों के साथ शान्तिपूर्वक रहने के महत्त्वपूर्ण विषय पर हम विचार करने लगे। उसने मुझे बताया कि जब मैं ओवन ड० यंग का जीवन-चरित लिख रही थी, तो मैंने एक ऐसे मनुष्य से भेंट की जो श्री० यंग के साथ एक ही कार्यालय में बैठकर तीन वर्ष तक काम करता रहा था। उसने मुझे कहा कि इस सारे काल में उसने ओवन ड० यंग को कभी किसी को सीधे तौर से आज्ञा देते नहीं सुना था। वह सदा प्रस्ताव करता था, आज्ञा नहीं देता था। उदाहरणार्थ ओवन ड० यंग कभी नहीं कहता था, "यह करो या वह करो," अथवा, "यह न करो या वह न करो।" वह कहता, "आप इस पर विचार कर सकते हैं", या "क्या आप समझते हैं कि यह चीज काम देगी?" कोई पत्र लिखने के बाद, वह बहुधा कहा करता था, "इसके बारे में आपकी क्या सम्मति है?" अपने किसी सहायक कर्मचारी की लिखी चिट्ठी देखकर वह कहता, "हो सकता है कि यदि हम इस चिट्ठी को इस प्रकार लिखें तो अच्छा रहेगा।" वह सदा दूसरे व्यक्ति को कोई काम स्वयं करने का अवसर देता था, वह अपने सहायकों से कभी कोई काम करने को नहीं कहता था, वह उन्हें करने देता था, वह उन्हें उनकी भूलों से शिक्षा प्राप्त करने देता था।

इस प्रकार का गुर मनुष्य के लिए अपनी भूल का सुधार करना सरल कर देता है। इस प्रकार का गुर मनुष्य के गर्व की रक्षा करता और उसे महत्त्व का भाव प्रदान करता है। इससे उसके मन में विद्रोह के स्थान में सहयोग की इच्छा उत्पन्न होती है।

खिझाए या रुठाए बिना लोगों को बदलने के लिए चौथा नियम है—

सीधा आदेश देने के बजाय प्रश्न कीजिए।

खिझाए या रुठाए बिना लोगों को बदलने की नौ रीतियाँ

पाँचवाँ अध्याय

दूसरे व्यक्ति को अपनी लाज रखने दीजिए

कई वर्ष हुए जनरल इलेक्ट्रिक कम्पनी के सम्मुख अपने एक विभाग के प्रधान पद से चार्ल्स स्टीनमॅट्ज़ को हटाने की कठिन समस्या उपस्थित हुई। स्टीनमॅट्ज़ बिजली के काम में तो एक अपूर्व प्रतिभाशाली व्यक्ति था, परन्तु हिसाबकिताब करनेवाले विभाग के प्रधान कर्मचारी के रूप में वह पूर्ण विफल था। तो भी कम्पनी उसे रुठाने का साहस न करती थी। वह अपरिहार्य—और अत्यन्त आशुक्षुब्ध था। इसलिए उन्होंने उसे एक नई उपाधि दे दी। उन्होंने उसे जनरल इलेक्ट्रिक कम्पनी का कन्सल्टिंग इञ्जिनियर बना दिया—जो काम वह पहले ही कर रहा था यह उसीके लिए नई उपाधि थी—और किसी दूसरे व्यक्ति को उस विभाग के प्रधान पद पर आने दिया।

स्टीनमॅट्ज़ प्रसन्न था।

इसी प्रकार कम्पनी के अधिकारी भी प्रसन्न थे। उन्होंने उसे अपनी लाज रखने देकर, बड़ी युक्ति से अपने अतीव कुपुक मिजाज प्रतिभावान् व्यक्ति को निकाल दिया और कोई तूफान भी नहीं उठने दिया।

उसे अपनी लाज रखने देना! यह कितनी आवश्यक, कितनी महत्त्वपूर्ण बात है! परन्तु हम में से कितने थोड़े मनुष्य ठहर कर इस पर विचार भी करते हैं, अपनी मन मानी करके, दोष ढूँढकर, धमकियाँ देकर, दूसरे व्यक्ति के आत्माभिमान को चोट पहुँचाकर या कुछ भी विचार न करके, बालक या नौकर को दूसरों के सामने ही डॉट-डपट करके, हम दूसरे लोगों के भावों को जूतों से मसल डालते हैं। जब कि वस्तुतः कतिपय मिनटों का विचार, दो एक लिहाज के शब्द, दूसरे व्यक्ति के ढंग का सच्चा बोध, पीड़ा को इतना कम कर सकता है।

अगली बार जब हमें किसी सेवक या कर्मचारी को हटाने की अरुचिकर आवश्यकता का सामना करना पड़े तो हमें यह बात याद रखनी चाहिए।

' कर्मचारियों को निकालना कोई बड़ा तमाशा नहीं। स्वयं नौकरी से निकाला जाना उससे भी कम तमाशा है। (मैं अब प्रमाणपत्र-प्राप्त सार्वजनिक अकाउँटेण्ट, मार्शल ए ग्रेड्गर, द्वारा मुझे लिखित पत्र में से उद्धरण दे रहा हूँ।) " हमारा काम अधिकांश मौसमी है। इसलिए हम बहुत से मनुष्यों को मार्च में निकाल देना पड़ता है।

हमारे व्यवसाय मे यह एक कहावत है कि कुठार चलाने में कोई भी व्यक्ति आनन्द का अनुभव नहीं करता। फलतः यह प्रथा बन गई है कि जितनी जल्दी हो सकता है इस समाप्त कर दिया जाता है और साधारणतः वह इस प्रकार किया जाता है– श्री स्मिथ बैठ जाइए। मौसम समाप्त हो चुका है। और हम आपके लिए और कोई काम दिखाई नहीं देता। निस्सन्देह आप जानते ही हैं कि जो भी हो आप काम के मौसम के लिए ही रक्खे गये थे इत्यादि इत्यादि।

कर्मचारियों को आशाभङ्ग हो जाती थी और वे अनुभव करते थे कि हमें निकाला गया है। उनमें से बहुतों का तो जीवन भ व्यवसाय ही अकाउँट अर्थात् हिसाब-किताब करना था। इसलिए उनम उस फर्म के प्रति कोई प्रेम न रह जाता था जो उन्हें ऐसा अनियत रूप से फेंक देती है।

हाल में मैंने अपने फालतू मनुष्यों को थोड़ी अधिक नीति और चमत्कार के साथ विदा करने का निश्चय किया। इसलिए मैंने प्रत्येक मनुष्य को शीतकाल में उसके लिए काम पर सावधानतापूर्वक विचार करने के बाद ही भीतर बुलाया। और मैंने इस प्रकार की कोई बात कही– श्री स्मिथ आपने बहुत अच्छा काम किया है। (यदि उसने किया हो) उस समय हमने आपको न्यूयार्क भेजा था आपका काम कठिन था। आप वहाँ पहुँच गये और विजयी होकर आए। हम आपको बताना चाहते हैं कि फर्म को आप पर गर्व है। आप में योग्यता है–आप जहाँ भी काम करेंगे खूब उन्नति करेंगे। इस फर्म का आप म विश्वास है यह आपकी जड़ जमाने के लिए यत्न कर रही है और हम चाहते ह कि आप इसे भूलें नहीं!

इसका परिणाम! कर्मचारी काम छूट जाने पर उतना बुरा नहीं मानते। वे यह नहीं समझते कि हम निकाल दिया गया है। वे जानते हैं कि यदि हमारे पास काम होता तो हम उन्हें अवश्य रक्खे रहते। और जब हमें फिर उनकी आवश्यकता होती है तो वे शीघ्र व्यक्तिगत प्रेम के साथ हमारे पास आ जाते हैं।

स्वर्गीय ड्वाइट मॉरो में एक दूसरे का गला काटने को तैयार हो लड़नेवालों में मेल करा देने की अलौकिक योग्यता थी। कैसे? वह चौकस होकर खोजता

था कि दोनों पक्षों की कौन कौन बातें ठीक और न्यायसंगत हैं—फिर वह उनकी प्रशंसा करता, उन पर बल देता, सावधानता के साथ उनको प्रकाश में लाता—और समझौता चाहे कुछ भी हो, वह कभी किसी को गलती पर नहीं ठहराता था।

यह बात प्रत्येक पञ्च जानता है—लोगों को अपनी लाज रखने दीजिए।

समूचे संसार में, कोई भी वस्तुतः बड़ा आदमी अपनी जीतों को ही देखते रहने में समय नष्ट करना पसंद नहीं करता। दृष्टान्त लीजिये—

सन् १९२२ में, शताब्दियों की कटु शत्रुता के बाद, तुर्कों ने यूनानियों को तुर्की प्रदेश से सदा के लिए निकाल देने का निश्चय किया।

मुस्तफा कमाल ने अपने सैनिकों के सम्मुख नैपोलियन का सा भाषण करते हुए कहा, "तुम्हारा लक्ष्य भूमध्य सागर है," और आधुनिक इतिहास का एक अतीव भयंकर युद्ध आरम्भ हो गया। तुर्क जीत गये, और जब दो यूनानी सेनापति, ट्रिकाउपिस और डायोनिस, अधीनता स्वीकार करने के लिए कमाल के प्रधान कार्यालय को गये तो तुर्क लोगों ने अपने पराजित शत्रुओं को बहुत कोसा।

परन्तु कमाल ने विजय का कोई भाव नहीं प्रकट किया।

उनके हाथों को अपने हाथों में पकड़ कर उसने कहा, "सज्जनो, बैठ जाइए। आप थक गये होंगे।" तब, युद्ध पर सविस्तर विचार करने के बाद, उसने उनकी हार की चोट को नरम कर दिया। जैसे एक सैनिक दूसरे से बात करता है, उसने कहा, "युद्ध एक ऐसा खेल है जिसमें कभी कभी सर्वोत्तम सैनिक भी हार जाते हैं।"

विजय की पूर्ण झलक के समय भी, कमाल ने इस महत्त्वपूर्ण नियम (हमारे लिए पाँचवें नियम) को याद रक्खा—

दूसरे मनुष्य को अपनी लज्जा रखने दीजिए।

छठा अध्याय

सफलता के लिए लोगों को उकसाने की रीति

मैं पीट बार्लो को जाना करता था। पीट कुत्ते और टट्टू का अभिनय करता था। उसने अपना सारा जीवन सर्कसों और तमाशों के साथ घूमने में बिताया था। पीट को अपने अभिनय के लिए नये कुत्तों को सधाते देख मुझे बड़ा आनन्द आता था। मैंने देखा कि ज्यों ही कोई कुत्ता तनिक सी भी उन्नति दिखाता पीट उसको थपकी देता उसकी प्रशंसा करता और मांस खिलाता। इसमें कुछ नई बात नहीं। जन्तुओं को सधाने वाले लोग इसी गुर का उपयोग शताब्दियों से करते आए हैं।

मुझे आश्चर्य है कि जिस व्यवहार ज्ञान का उपयोग हम कुत्तों को बदलने का यत्न करते समय करते हैं उसीका लोगों को बदलने का यत्न करते समय क्यों नहीं करते? कोड़े के बजाय हम मांस का उपयोग क्यों नहीं करते? निन्दा के स्थान में हम प्रशंसा का उपयोग क्यों नहीं करते? थोड़ी से थोड़ी उन्नति की भी प्रशंसा कीजिए। इससे दूसरे व्यक्ति को उन्नति की प्रेरणा होती है।

वार्डन लॉस ने मालूम कर लिया है कि अपराध करते-करते जिन लोगों के हृदय पत्थर हो चुके हैं और जो कारागार में बन्द हैं उनकी अवस्था में भी थोड़ी सी भी उन्नति की प्रशंसा करने से काम रहता है। इस अध्याय को लिखते समय वार्डन लॉस का जो पत्र मुझे आया उसमें उसने लिखा मैंने देखा है कि जेल में अपराधियों के दुष्कर्मों की कड़ी आलोचना और निन्दा करने की अपेक्षा उनके उद्योगों की उचित प्रशंसा करने से उनका सहयोग प्राप्त करने और उनको अन्तिम रूप से पुनः पूर्वावस्था में स्थापित करने में कहीं अधिक सफलता मिलती है।

मैं कभी सिंग सिंग में नहीं कन्द रहा — — — तक नहीं—

परन्तु मुझे अपने जीवन में कई ऐसे अवसर याद हैं जहाँ प्रशंसा के थोड़े से शब्दों ने मेरे समूचे भविष्य को बिल्कुल बदल दिया है। क्या आप यहि बात अपने जीवन के विषय में नहीं कह सकते ? प्रशंसा के लिए जादू के दृष्टान्तों से इतिहास भरा पड़ा है।

उदाहरणार्थ, पचास वर्ष हुए, एक दस वर्ष का लड़का नेपल्स की एक फैक्टरी में काम करता था। उसके मन में गायक बनने की बड़ी लालसा थी, परन्तु उसके पहले शिक्षक ने उसे निरुत्साहित किया। उसने कहा, "तुम नहीं गा सकते। तुम्हें कण्ठ बिल्कुल नहीं। तुम्हारा स्वर ऐसा है जैसे पवन के चलने से खिड़की का शब्द होता है।"

परन्तु उसकी माता ने, जो एक निर्धन किसान स्त्री थी, उसको गोद में लेकर उसकी प्रशंसा की और कहा कि मैं जानती हूँ कि तुम गा सकते हो, मैं पहले ही तुम में उन्नति देख रही हूँ। उसकी संगीत की फीस देने के उद्देश्य से वह नंगे पाँव रहने लगी। उस किसान माता की प्रशंसा और प्रोत्साहन ने उस लड़के के जीवन को बदल दिया। आपने उसका नाम सुना होगा। उसका नाम था करूसो।

कई वर्ष हुए, लन्दन में एक युवक की आकांक्षा लेखक बनने की हुई। परन्तु प्रत्येक बात उसके विरुद्ध जान पड़ती थी। वह चार वर्ष से अधिक कभी स्कूल नहीं जा सका था। उसका पिता जेल में पड़ा था, क्योंकि वह अपना ऋण नहीं चुका सका था। इस नवयुवक को बहुधा भूख की ज्वाला में जलना पड़ता था। अन्ततः, उसे एक चूहों से भरे गोदाम में काले बूट-पॉलिश की बोतलों पर लेबल लगाने का काम मिल गया। उसे रात को दो दूसरे लड़कों के साथ एक अँधेरी कोठरी में सोना पड़ता था। उसे अपनी लिखने की योग्यता में इतना कम विश्वास था कि उसने अपना लेख पत्र-सम्पादक के पास भेजने के लिए आधी रात के समय चुपके से ले जाकर डाक में डाला, ताकि कोई उसकी हँसी न करे। उसकी कहानी पर कहानी अस्वीकृत होती थी। अन्ततः वह शुभ दिन आया जब उसकी एक कहानी स्वीकृत हुई। यह सच है कि उसे इसके लिए एक पैसा भी पुरस्कार नहीं मिला, परन्तु एक सम्पादक ने उसकी प्रशंसा की। एक सम्पादक ने उसे सम्मान दिया। वह हर्ष से इतना पुलकित हो उठा कि वह नैनों से आँसू गिराता हुआ निरुद्देश्य रूप से बाजारों में घूमने लगा।

एक कहानी छप जाने से उसे जो प्रशंसा, जो सम्मान मिला, उसने उसकी सारी जीवन-यात्रा को ही बदल दिया, क्योंकि यदि उसे वह प्रोत्साहन न मिलता,

तो शायद उसका सम्पूर्ण जीवन चूहों से भरी हुई फैक्टरियों में ही काम करते बीतता। आपने उस लड़के के विषय में भी सुना होगा। उसका नाम था चार्ल्स डिकन्स।

कोई पचास वर्ष हुए एक दूसरा लड़का लन्दन के एक सूखे माल के गोदाम में क्लार्क का काम किया करता था। उसे सवेरे पाँच बजे उठकर गोदाम को बुहारना पड़ता था। वह दिन में चौदह घंटे का मजूरा था। यह निरी मजदूरी थी और उसे इससे घृणा थी। दो वर्ष तक तो वह काम करता रहा। उसके बाद वह इसे सहन न कर सका। इसलिए वह एक दिन सवेरे उठा और निराहार ही अपनी माता से बात करने के लिए पन्द्रह मील पैदल चला गया। उसकी माँ एक परिवार के यहाँ घर का प्रबन्ध करने पर नौकर थी।

वह उन्मत्त सा हो रहा था। उसने माँ के साथ विचार किया। वह रोया उसने शपथ खा कर कहा कि यदि मुझे दूकान में और अधिक समय तक रहना पड़ा तो मैं अपनी हत्या कर लूँगा। तब उसने अपने पुराने स्कूल मास्टर को एक लम्बा, करुणाजनक पत्र लिखा। उसमें उसने कहा कि मेरा हृदय भग्न हो चुका है मैं अब और जीना नहीं चाहता। उसके पुराने स्कूल मास्टर ने उसकी थोड़ी सी प्रशंसा की और उसे निश्चय कराया कि तुम वस्तुतः बहुत समझदार और बढ़िया कामोंके योग्य हो। साथ ही उसने उसे एक अध्यापक की जगह भी पैदा कर दी।

उस प्रशंसा ने उस लड़के का भविष्य बदल दिया और अँगरेजी साहित्य के इतिहास पर एक स्थायी संस्कार डाल दिया। कारण यह के वह लड़का तब से सतत्तर पुस्तकें लिख चुका है और अपनी लेखनी से दस लाख से अधिक डॉलर कमा चुका है। संभवतः आपने उसका नाम सुना होगा। उसका नाम है एच जी वेल्स।

सन् १९१२ की बात है एक नवयुवक कैलेफोरनिया में रहता था। निर्धनता के कारण उसे अपनी भार्या का भरण पोषण कठिन हो रहा था। वह एक गिरजा घर में रविवारों को गाना करता था और विवाह के अवसर पर ओह प्रोमिस मी गा कर कभी कभी पाँच डालर और कमा लेता था। उसका हाथ इतना तंग था कि वह नगर में न रह सकता था। इसलिए उसने एक अँगूरों की वाटिका में एक टूटी-फूटी झोपड़ी किराए पर ले रक्खी थी। इसके लिए उसे केवल साढ़े बारह डालर मासिक देने पड़ते थे। किराया इतना कम होने पर भी वह दे न सकता था और उसके सिर दस मास का किराया चढ़ गया था। इस किराए को चुकाने के लिए वह अँगूर चुनने का काम करने लगा। उसने मुझे बताया कि कई ऐसे अवसर आए जब उसके पास खाने के लिए अँगूरों के सिवा और कुछ न

होता था। वह इतना हतोत्साहित हुआ कि वह अपना गायक का व्यवसाय छोड़ कर मोटर ट्रक बेचने का काम करने को तैयार हो गया। इस समय रूपर्ट हूघस ने उसकी प्रशंसा की। रूपर्ट हूघस ने उसे कहा, "तुम्हारा स्वर बहुत अच्छा बन सकता है। तुम्हें न्यूयार्क में अध्ययन करना चाहिए।"

उस नवयुवक ने थोड़े दिन हुए मुझे बताया कि उस छोटी सी प्रशंसा ने, उस हल्के से प्रोत्साहन ने, उसकी जीवन यात्रा को एक भारी पलटा दे दिया, क्योंकि इसने उसे २५०० डालर उधार लेकर पूर्व को जाने के लिए अनुप्राणित किया। आपने उसका नाम भी सुना होगा। उसका नाम है लारेन्स टिब्बट्ट।

अब हम फिर लोगों को बदलने के विषय में बातचीत को लेते हैं। यदि आप और मैं हमारे सपर्क में आनेवाले लोगों को अनुप्राणित करके उन गुप्त निधियों का अनुभव करा सकें जो उनके अधिकार में हैं, तो हम लोगों को बदलने से भी कहीं बढ़कर काम कर सकते हैं। हम सच मुच उनका सारा रूप ही बदल सकते हैं।

यह अतिशयोक्ति है? तब हार्वर्ड विश्वविद्यालय के स्वर्गीय प्रोफेसर विलियम जेम्स के ये विवेक पूर्ण शब्द ध्यान से सुनिए। प्रो॰ जेम्स के समान प्रसिद्ध मनोविज्ञानी और दार्शनिक कदाचित् अमेरिका ने दूसरा कोई उत्पन्न नहीं किया। वह कहता है—

> जो कुछ हमें होना चाहिए उसकी तुलना में, हम केवल अर्द्धजागृत हैं। हम अपने शारीरिक और मानसिक साधनों के केवल अल्पांश का ही उपयोग कर रहे हैं। बात को तनिक फैला कर कहें तो कह सकते हैं कि मानव व्यक्ति इस प्रकार अपनी शक्तियों से पूरा काम न लेकर अपनी सीमाओं के बहुत भीतर रहता है। उसमें विविध प्रकार की शक्तियाँ हैं, परन्तु उनसे काम न लेने का उसे स्वभाव हो चुका है।

हाँ, आप में, जो इन पंक्तियों को पढ़ रहे हैं, विविध प्रकार की शक्तियाँ हैं जिनसे काम न लेने का आपको स्वभाव-सा हो चुका है, और उनमें से एक शक्ति जिसका आप सम्भवतः पूरा पूरा उपयोग नहीं कर रहे हैं लोगों की प्रशंसा करने और उनकी गुप्त शक्तियों के बोध से उनको अनुप्राणित करने की आपकी जादू की योग्यता है।

इसलिए दिखाए या रुठाए बिना लोगों को बदलने के लिए, छठा नियम है—

थोड़ी से थोड़ी उन्नति की और प्रत्येक उन्नति की प्रशंसा कीजिए। हृदय से प्रसन्नता प्रकट कीजिए और मुक्तकण्ठ से प्रशंसा कीजिए।

सातवाँ अध्याय

नराधम को भी पुरुषोत्तम कहो

मेरी सखी श्रीमती अर्नेस्ट गॅण्ट १७५ ब्रूस्टर रोड स्कार्सडेल न्यूयार्क में रहती है। उसने एक लड़की को नौकर रखा और अगले सोमवार काम पर आने को कहा। इस बीच में श्रीमती गण्ट ने एक स्त्री को फोन किया। उसके पास यह लड़की पहले नौकर रह चुकी थी। लड़की के सम्बन्ध में उसकी अच्छी सम्मति नहीं थी। जब लड़की काम आरम्भ करने आई तो श्रीमती गण्ट ने कहा "नेल्ली अमुक दिन मैंने उस स्त्री को टेलिफोन किया था जिसके पास तुम काम करती रही हो। उसने बताया कि तुम ईमानदार, विश्वास्य, अच्छा रसोइया और बच्चों की देखभाल में कुशल हो। परन्तु साथ ही उसने यह भी कहा है कि तुम फूहड़ हो और घर को कभी साफ नहीं रखती। मैं समझती हूँ उसने झूठ कहा है। तुम्हारे वस्त्र साफ-सुथरे हैं। कोई भी व्यक्ति यह देख सकता है। मैं शर्त लगा कर कह सकती हूँ कि तुम घर को भी वैसा ही साफ रखती हो जैसा कि अपने शरीर को। मेरी और तुम्हारी खूब पटेगी।"

सचमुच ऐसा ही हुआ। नेल्ली की बड़ी प्रसिद्धि हो गई कि उसका रहन सहन और स्वभाव बहुत अच्छा है और स्वभावतः उसने करके भी वैसा ही दिखाया। वह घर को चमका कर रखती थी। वह घर को झाड़ने बुहारने में एक घंटा अतिरिक्त फालतू लगाना पसन्द करती थी परन्तु श्रीमती गॅण्ट ने उसका जो आदर्श बना रखा था उस रंग हल्का होने न देती थी।

बाल्डविन लोकोमोटिव वर्क्स के प्रधान सैम्युएल वाक्लेन ने कहा था साधारण मनुष्य को आप आसानी से अपने पीछे लगा सकते हैं, यदि आपके हृदय में उसके लिए मान है और यदि आप उस पर प्रकट कर देते हैं कि किसी प्रकार की योग्यता के लिए आप उसका मान करते हैं।

साराश यह कि यदि आप किसी व्यक्ति को किसी विशेष बात में उन्नत करना चाहते हैं, तो इस प्रकार आचरण कीजिए मानो वह विशेष गुण पहले से ही बहुत बड़ी मात्रा में उसमें विद्यमान है। शेक्सपियर ने कहा है–"यदि आप में किसी गुण का अभाव है, तो उस गुण को अपना लीजिये।" और यह अच्छा रहेगा कि आप स्पष्ट रूप से मान लें और कहें कि दूसरे पक्ष वाले में वह सद्गुण है, जो आप चाहते हैं कि वह अपने में उत्पन्न करे। उसकी ख़ूब प्रसिद्धि कीजिए कि उसमें ऐसे ऐसे सद्गुण हैं, फिर वह आपकी धारणा को झुठलाने के बजाए वैसा ही सद्गुणी बनने का आश्चर्यजनक उद्योग करेगा।

जार्जट लॅब्लेंक, अपनी पुस्तक, "अभिज्ञान, मेटरलिङ्क के साथ मेरा जीवन," में बेल्जियम की एक विनीत अनादृता नारी के विस्मयजनक रूप-परिवर्तन का वर्णन करती है।

वह लिखती है, "एक दासी पड़ोस के होटल से मेरा भोजन लाई। वह 'थालियाँ धोने वाली मेरी' कहलाती थी, क्योंकि पहले वह होटल में बर्तन माँजा करती थी। वह एक प्रकार का विकटाकार व्यक्ति थी। उसकी आँखें तिरछी, टाँगें टेढ़ी, शरीर और आत्मा दुर्बल थी।

"एक दिन, जब वह अपने लाल हाथों में मेरी सेवईं की थाली उठाए हुए थी, मैंने उससे स्पष्ट कहा, "मेरी, तुम नहीं जानती कि तुम्हारे भीतर कैसी कैसी निधियाँ हैं।'

"अपने मानसिक आवेगों को रोकने में अभ्यस्त, मेरी ने कुछ क्षण प्रतीक्षा की। विपत्ति के भय से उसे हलका सा भी अंग-विक्षेप करने का साहस न हुआ। तब उसने थाली मेज पर रख दी, लम्बी साँस छोड़ी, और सरलता से कहा, 'देवी, मुझे कभी इसका विश्वास न होता।' उसने सन्देह नहीं किया। उसने कोई प्रश्न नहीं पूछा। वह केवल रसोई में वापस चली गई और जो कुछ मैंने कहा था उसे दुहराने लगी। विश्वास की इतनी प्रबल शक्ति है कि किसी ने भी उसकी हँसी नहीं उड़ाई। उस दिन से लेकर उसका कुछ समादर भी होने लगा। परन्तु सबसे अधिक विचित्र परिवर्तन स्वयं विनीत मेरी में प्रकट हुआ। मैं अदृष्टपूर्व चमत्कारों का आवास हूँ, ऐसा विश्वास करके वह अपने मुखमण्डल और शरीर को इतनी अच्छी तरह से सँभालने लगी कि उसका भूलों मरा यौवन खिलता हुआ और उसके सीधे-सादेपन को विनयपूर्वक छिपाता हुआ दिखाई देने लगा।

साराश यह कि यदि आप किसी व्यक्ति को किसी विशेष बात में उन्नत करना चाहते हैं, तो इस प्रकार आचरण कीजिए मानो वह विशेष गुण पहले से ही बहुत बड़ी मात्रा में उसमें विद्यमान है। शेक्सपियर ने कहा है–"यदि आप में किसी गुण का अभाव है, तो उस गुण को अपना लीजिये।" और यह अच्छा रहेगा कि आप स्पष्ट रूप से मान लें और कहें कि दूसरे पक्ष वाले में वह सद्गुण है, जो आप चाहते हैं कि वह अपने में उत्पन्न करे। उसकी स्थूल प्रसिद्धि कीजिए कि उसमें ऐसे ऐसे सद्गुण हैं, फिर वह आपकी धारणा को झुठलाने के बजाए वैसा ही सद्गुणी बनने का आश्चर्यजनक उद्योग करेगा।

जार्जेट लॅबलैक, अपनी पुस्तक, "अभिज्ञान, मेटरलिङ्क के साथ मेरा जीवन," में बेलजियम की एक विनीत अनादृता नारी के विस्मयजनक रूप-परिवर्तन का वर्णन करती है।

वह लिखती है, "एक दासी पड़ोस के होटल से मेरा भोजन लाई। वह 'थालियाँ धोने वाली मेरी' कहलाती थी, क्योंकि पहले वह होटल में बर्तन माँजा करती थी। वह एक प्रकार का विकटाकार व्यक्ति थी। उसकी आँखें तिरछी, टाँगें टेढ़ी, शरीर और आत्मा दुर्बल थी।

"एक दिन, जब वह अपने लाल हाथों में मेरी सेवईं की थाली उठाए हुए थी, मैंने उससे स्पष्ट कहा, "मेरी, तुम नहीं जानती कि तुम्हारे भीतर कैसी कैसी निधियाँ हैं।'

"अपने मानसिक आवेगों को रोकने में अभ्यस्त, मेरी ने कुछ क्षण प्रतीक्षा की। विपत्ति के भय से उसे हलका सा भी अंग-विक्षेप करने का साहस न हुआ। तब उसने थाली मेज पर रख दी, लंबी साँस छोड़ी, और सरलता से कहा, 'देवी, मुझे कभी इसका विश्वास न होता।' उसने संदेह नहीं किया। उसने कोई प्रश्न नहीं पूछा। वह केवल रसोई में वापस चली गई और जो कुछ मैंने कहा था उसे दुहराने लगी। विश्वास की इतनी प्रबल शक्ति है कि किसी ने भी उसकी हँसी नहीं उड़ाई। उस दिन से लेकर उसका कुछ समादर भी होने लगा। परन्तु सबसे अधिक विचित्र परिवर्तन स्वयं विनीत मेरी में प्रकट हुआ। मैं अदृष्टपूर्व चमत्कारों का आभास हूँ, ऐसा विश्वास करके वह अपने मुखमण्डल और शरीर को इतनी अच्छी तरह से सँभालने लगी कि उसका भूखों मरा यौवन खिलता हुआ और उसके सीधे सादेपन को विनयपूर्वक छिपाता हुआ दिखाई देने लगा।

" इसके दो मास उपरान्त जब मैं वहाँ से चलने लगी उसने प्रधान पाचक के मतीजे के साथ अपने भावी विवाह की घोषणा की। उसने मुझे धन्यवाद देते हुए कहा, मैं गृहस्वामिनी होने जा रही हूँ।' एक छोटे से वचन ने उसके सम्पूर्ण जीवन को बदल डाला था।'

जावट कैमलेक ने 'थालियाँ धोने वाली मेरी' को प्रतिष्ठा दी थी-और उस प्रतिष्ठा ने उसका रूप ही बदल दिया।

हेनरी क्ले रिकनर को एक समय फ्रांस में अमेरिकन सैनिकों के आचरण को प्रभावित करने की आवश्यकता हुई। तब उसने इसी गुर का उपयोग किया। जनरल जेम्स ज. हार्बोड अमेरिका का एक अतीव लोकप्रिय सेनानायक था। उसने रिकनर से कहा था कि मेरी राय में फ्रांस में बीस लाख अमेरिकन सैनिकों जैसे साफ सुथरे और निर्दोष लड़के मैंने न कभी पढ़े हैं और न कभी देखे हैं।

क्या य" अत्यधिक प्रशंसा है ? शायद। परन्तु देखिए रिकनर ने इसका उपयोग कैसे किया।

रिकनर लिखता है कि जनरल की कही हुई बात मैं सैनिकों को बताना कभी नहीं भूला। मैंने एक क्षण के लिए भी कभी नहीं पूछा कि यह सच है या नहीं परन्तु मैं जानता था कि चाहे यह न भी हो जनरल हार्बोड की सम्मति का ज्ञान उनको उस आदर्श की ओर यत्न करने के लिए अनुप्राणित करेगा।'

अँगरेजी में एक पुरानी कहावत है- बुरे मनुष्य को बुरा कहकर आप चाहें तो फाँसी दे सकते हैं। परन्तु उसकी प्रशंसा कीजिए-फिर देखिए क्या होता है !

प्राय प्रत्येक व्यक्ति-धनी निर्धन भिखारी, चोर-ईमानदारी की उस कीर्ति के अनुसार ही आचरण करता है जो उसे प्रदान की जाती है।

सिङ्ग सिङ्ग के प्रसिद्ध कारागार का अधिष्ठाता वार्डन लावस कहता है-और अधिष्ठाता जानता है कि वह किस के विषय में कह रहा है -रि' यदि आपको किसी ठग के साथ व्यव-ार करना पड़े तो उसे मात करने की केवल एक ही विधि संभव है-उसके साथ ऐसे व्यवहार कीजिए जैसे वह कोई माननीय स-जन है। यह बात मान लीजिए कि वह आप ही के समान निष्कपट है। इस व्यवहार से वह इतना प्रसन्न हो जायगा कि हो सकता है कि वह इसका प्रत्यु-तर दे और इस बात का अभिमान करे कि कोई व्यक्ति उस पर वि-वास करता है।

यह बात इतनी सुन्दर इतनी अभिप्राय-गर्भित है कि म-से यही दुहराने जा रहा हूँ- यदि आपको किसी ठग के साथ -यवहार करना पड़े तो उसे मा त

करने की केवल एक ही विधि संभव है–उसके साथ ऐसे व्यवहार कीजिए मानो वह कोई माननीय सज्जन है। यह बात मान लीजिए कि वह आप ही के समान निष्कपट है। इस व्यवहार से वह इतना प्रसन्न हो जायगा कि हो सकता है कि वह इसका बदला दे, और इस बात का अभिमान करे कि कोई व्यक्ति उस पर विश्वास करता है।"

इसलिए, यदि आप खिझाए या रुठाए बिना किसी मनुष्य के आचरण को प्रभावित करना चाहते हैं, तो सातवाँ नियम याद रखिए।

दूसरे मनुष्य को अच्छा भरला कहिए जिससे वह यथार्थ अच्छा बनने का यत्न करे।

समझती हो। निश्चय समझिए, मैं उसे यह कहने के लिए ही पैसा देता था।

"जो भी हो, मैं उससे अच्छा नर्तक हूँ जितना मैं तब होता, जब यह मुझे यह न कहती कि मुझे ताल का स्वाभाविक बोध है। इस भाव ने मुझे प्रोत्साहित किया। इसने मुझे आशा बँधाई। इसने मेरे मन में उन्नति की इच्छा उत्पन्न की"।

बालक से, पति से या कर्मचारी से कहिए कि तू मूर्ख या अज्ञानी है। तुझ में इस काम के करने की क्षमता नहीं, तू इसे बिलकुल गलत ढंग से कर रहा है। बस इतने से उन्नति करने का उसका सारा उत्तेजन प्रायः नष्ट हो जायगा। परन्तु इसके विपरीत गुर का उपयोग कीजिए; उदारतापूर्वक प्रोत्साहन दीजिए, ऐसा उपाय कीजिए जिससे काम का करना आसान प्रतीत हो; दूसरे व्यक्ति को मालूम होने दीजिए कि आपको विश्वास है कि वह यह काम कर सकता है, कि उसमें इसके लिए अविकसित सूक्ष्मदर्शिता है—और वह बढ़ जाने के लिए सारी रात यत्न करता रहेगा।

इसी गुर का उपयोग लोवल टॉमस करता है, और मेरी बात पर विश्वास कीजिए यह लोक-व्यवहार में महान् कलाकार है। वह आपको बनाकर तैयार करता है। वह आप में विश्वास उत्पन्न करता है। वह आपमें साहस और निष्ठा भरता है। उदाहरणार्थ, हाल में मैं श्रीमान् और श्रीमती टॉमस के यहाँ दो दिन ठहरा था, और शनिवार की रात्रि को, मुझे गरजती हुई आग के सामने बैठ कर मित्रता के ढंग से ब्रिज का खेल खेलने को कहा गया। ब्रिज? अरे, नहीं! नहीं! नहीं! मैं नहीं खेल सकता। मुझे इसका कुछ भी ज्ञान नहीं था। यह खेल मेरे लिए सदा एक काला रहस्य रहा है! नहीं! नहीं! असम्भव!

लोवल ने उत्तर दिया, "डेल, क्यों, इसमें कोई ठग-विद्या नहीं। ब्रिज के लिए स्मृति और समझ के सिवा और कुछ नहीं चाहिए। आपने एक बार स्मृति पर एक अध्याय लिखा था। ब्रिज आपके लिए कुछ भी कठिन नहीं। आप तो एक मिनट में सीख जायँगे।"

और झटपट, प्राय मैं अभी अनुभव भी न कर पाया था कि मैं क्या कर रहा हूँ, मैंने पहली बार अपने को ब्रिज की मेज पर पाया। यह सब इसलिए, क्यों कि मुझे कहा गया कि इसके लिए मुझ में स्वाभाविक सूक्ष्मदर्शिता है, और खेल को ऐसा बना दिया गया कि यह आसान प्रतीत होने लगी।

ब्रिज की बात करते हुए एली कल्बर्टसन का स्मरण हो आता है। जहाँ कहीं भी ब्रिज खेली जाती है कल्बर्टसन का नाम घर-घर में फैला हुआ है। ब्रिज पर उसकी

पुस्तकें एक दर्जन भाषाओं में अनूदित हो चुकी हैं और दस लाख प्रतियाँ बिक चुकी हैं। तो भी उसने मुझे बताया कि उसने इस खेल को कभी अपना व्यवसाय न बनाया होता यदि एक तरुणी स्त्री ने उसे निश्चय न कराया होता कि उसमें इस खेल के लिए स्वाभाविक सूक्ष्मदर्शिता है।

जब सन् १९२१ में वह अमेरिका आया उसने तत्त्व ज्ञान और समाजशास्त्र पढ़ाने का कोई काम प्राप्त करने का यत्न किया परन्तु वह प्राप्त न कर सका।

तब उस ने कोयला बेच कर देखने का यत्न किया। परन्तु उस में भी उसे सफलता न हुई।

तब उस ने कॉफ़ी बेच कर देखने का यत्न किया। और उस म भी उसे विफलता हुई।

उन दिनों उसे कभी ब्रिज सिखाने का विचार तक न आया। वह न केवल यही कि ताश खेलने में रद्दी था परन्तु साथ ही वह हठी भी था। वह इतने प्रश्न पूछता था और इतनी सूक्ष्म जाँच करता था कि उस के साथ खेलना कोई पसंद नहीं करता था।

तब एक सुन्दर ब्रिज-अध्यापिका जोसफाइन डिल्लन से उस की भेंट हो गई। उनका आपस म प्रेम हो गया और उन्हों ने विवाह कर लिया। जोसफाइन ने देखा कि वह कैसी सावधानी के साथ अपने पत्तों का विश्लेषण करता है। स्त्री ने उसे प्रेरणा की कि ताश खेलने की उस म गुप्त प्रतिभा है। कल्बर्टसन ने मुझे बताया कि एकमात्र उसी प्रोत्साहन के कारण उसने ब्रिज को अपना व्यवसाय बनाया।

इस लिए यदि आप चिढ़ाए या रुष्ट किए बिना लोगों को बदलना चाहते हैं तो आठवाँ नियम है—

प्रोत्साहन का उपयोग कीजिए। जिस दोष को आप ठीक करना चाहते हैं उसे आसानी से दूर हो जाने वाला प्रकट कीजिए। जो काम आप दूसरे व्यक्ति से कराना चाहते हैं उसे आसानी से हो सकनेवाला दिखलाइए।

खिझाए या रुठाए बिना लोगों को बदलने की नौ रीतियाँ

नवाँ अध्याय

वह रीति जिस से आप जो चाहते हैं उसे लोग प्रसन्नतापूर्वक करें

सन् १९१५ में, अमेरिका भौचक्का-सा हो रहा था। एक वर्ष से भी अधिक काल से, यूरोप के राष्ट्र इतने बड़े परिमाण में एक दूसरे की हत्या कर रहे थे जितना कि मानव-जाति के सारे रक्त-रञ्जित इतिहास में पहले कभी न हुआ था। क्या शांति की स्थापना हो सकती है ? कोई नहीं जानता था। परन्तु राष्ट्रपति वुड्रो विल्सन ने यत्न करके देखने का निश्चय किया था। वह यूरोप के युद्ध-देवताओं के साथ परामर्श करने के लिए अपना वैयक्तिक प्रतिनिधि, एक शांतिदूत भेजना चाहता था।

विलियम जेनिंग्स ब्रायन, शांति का समर्थक सेक्रेटरी ऑव स्टेट ब्रायन, जाने के लिए बहुत उत्सुक था। वह देखता था कि महान् सेवा और अपना नाम अमर करने का यह अच्छा अवसर है। परन्तु विल्सन ने एक दूसरे व्यक्ति, अपने घनिष्ठ मित्र, कर्नल हाउस को नियुक्त कर दिया। बिना रिझाए या रुठाए ब्रायन को यह बुरा समाचार सुनाना हाउस के लिए जटिल कार्य था।

कर्नल हाउस अपनी डायरी में लिखता है, "जब ब्रायन ने सुना कि मैं शान्तिदूत बन कर यूरोप जा रहा हूँ तो स्पष्ट रूप से उसे भारी निराशा हुई। उस ने कहा कि मैंने सोच रक्खा था कि यह काम मैं स्वयं करूँगा।..

मैंने उत्तर दिया कि राष्ट्रपति का विचार था कि किसी मनुष्य के लिए यह काम सरकारी तौर पर करना बुद्धिमत्ता न होगी, परन्तु आपके जाने से सारे संसार का ध्यान इधर आकर्षित हो जायगा, और लोग आश्चर्य करेंगे कि आप यहाँ किस लिए आए हैं। ."

आप संकेत समझते हैं न ! हॉउस ने कार्नल ब्राउन से कहा कि इस छोटे से काम के लिए आप ऐसे महत्त्वपूर्ण-व्यक्ति का जाना शोभा नहीं देता—और ब्राउन सन्तुष्ट हो गया।

कर्नल हाउस जो संसार की रीतियों में अनुभवी और सुदक्ष था, मानवी सम्बन्धों के एक महत्वपूर्ण नियम पर आचरण कर रहा था —सदा ऐसा उपाय कीजिए जिससे आप जो कुछ कराना चाहते हैं उसे करने में दूसरे व्यक्ति को प्रसन्नता हो।

वुडरो विल्सन ने विलियम गिब्स मैक अडू को अपने मन्त्रिमण्डल का सदस्य बनने के लिए निमन्त्रित करते समय भी इसी नीति का अनुसरण किया था। यह वह उच्चतम प्रतिष्ठा थी जो वह किसी को प्रदान कर सकता था तो भी विल्सन ने इसे ऐसे ढंग से किया जिस से दूसरा व्यक्ति अपने को दुगुना महत्त्वपूर्ण अनुभव करने लगा। मैक अडू के अपने शब्दों में ही यह कहानी सुनिए— उन्होंने (विल्सन) ने कहा कि मैं अपना मन्त्रिमण्डल बना रहा हूँ, और मैं बड़ा प्रसन्न हूँगा यदि आप उस में सेक्रेटरी ऑफ दि ट्रेज़री का पद स्वीकार करेंगे। उन का किसी बात को वर्णन करने का ढंग बड़ा आनन्दमय होता था। उन्होंने यह संस्कार उत्पन्न किया कि इस महान् सम्मान को स्वीकार कर के मैं उन पर बड़ी भारी कृपा करूँगा। '

दुर्भाग्य की बात है कि विल्सन ऐसे कौशल से सदा काम नहीं लेता था। यदि वह किया करता तो सम्भव है इतिहास आज भिन्न होता। उदाहरणार्थ विल्सन ने युनाइटेड स्टेट्स को लीग आफ नेशन्स में रखने के विषय में सेनेट और रीपब्लिकन पार्टी को प्रसन्न नहीं किया। विल्सन ने इलिहू रूट या ह्यूज़ या हेनरी केबट लॉज या किसी दूसरे प्रमुख रीपब्लिकन को अपने साथ शान्ति सम्मेलन में ले जाने से इन्कार कर दिया। इसके बजाय वह अपने दल के अप्रसिद्ध मनुष्य ले गया। उसने रीपब्लिकनों की भर्त्सना की। उनको इस बात का अनुभव न करने दिया कि लीग उनकी और उसकी दोनों की कल्पना है उनको इस महत्त्वपूर्ण विषय में उँगली भी न डालने दी। मानवी सम्बन्धों के साथ इस अमार्जित व्यवहार का परिणाम यह हुआ की विल्सन की अपनी सारी काम-काज नष्ट हो गई उसका स्वास्थ्य नष्ट हो गया आयु कम हो गई अमेरिका लीग से बाहर रह गया और संसार का इतिहास ही बदल गया।

डवलडे पेज की प्रसिद्ध प्रकाशक दुकान सदा इस नियम पर चलती थी—सदा ऐसा उपाय करो जिससे आप जो कुछ कराना चाहते हैं उस करने में दूसरे व्यक्ति

की प्रसन्नता हो। यह धर्म इस बात में इतनी सुदक्ष थी कि जो इन्कार से रिपोर्टर किया कि सचलड़े पैक मेरी कहानी को छापने से ऐसी कृपालुता, ऐसी सुगमता के साथ इन्कार कर सकता है कि किसी दूसरे प्रकाशक के मेरी कहानी छापना स्वीकार करने पर मुझे उतनी प्रसन्नता नहीं होती, जितनी कि उसके पेन से इन्कार करने पर।

मैं एक ऐसे मनुष्य को जानता हूँ, जिसे व्याख्यान देने के लिए आये हुए निमन्त्रणों को अस्वीकार करना पड़ता है, ऐसे लोगों के निमन्त्रणों को भी जो उसके मित्र हैं, जिनका वह उपकृत है, तो भी वह ऐसी चतुराई के साथ इन्कार करता है कि दूसरा व्यक्ति उसके इन्कार से कम से कम सन्तुष्ट तो अवश्य हो जाता है। वह यह काम कैसे करता है? केवल इस बात का उल्लेख करके ही नहीं कि मैं काम अधिक होने से, या समय न होने से, या किसी दूसरे ऐसे ही कारण से व्याख्यान नहीं दे सकता। नहीं, निमन्त्रण देने के लिए उन की प्रशंसा करने और उसे स्वीकार करने में अपनी असमर्थता पर खेद प्रकट करने के बाद, वह अपने स्थान में किसी दूसरे वक्ता का नाम बता देता है। दूसरे शब्दों में, वह दूसरे व्यक्ति को इन्कार के कारण दुःखी होने के लिए कोई समय नहीं देता। उसके प्रस्ताव के कारण दूसरा मनुष्य तुरन्त किसी दूसरे वक्ता को प्राप्त करने की बात सोचने लगता है।

वह प्रस्ताव करेगा, "आप मेरे स्थान में ब्रुकलिन ईगल के सम्पादक और मेरे मित्र, क्लीवलैंड रॉजर्स, को क्यों नहीं ले लेते? क्या आपने कभी गाय हिकॉक को बुला कर देखने का विचार आया है? वह पन्द्रह वर्ष पेरिस में रहा है, और यूरोपियन संवाददाता के रूप में उसे जो अनुभव प्राप्त हुआ है उस के सम्बन्ध में वह बहुत-सी आश्चर्यजनक कहानियाँ सुना सकता है। या आप लिविंगस्टन लॉगफैलो को क्यों नहीं लेते? उसके पास भारत में बड़े जन्तुओं के शिकार के कई सुन्दर चलचित्र हैं।"

न्यूयार्क के ज. ए. वॉट-आरगनिज़ेशन चिट्ठियाँ और फोटो छापने वाली एक बहुत बड़ी संस्था है। उस के प्रमुख कार्यकर्ता ज. ए. वॉट को एक मिस्त्री को चढ़ाए बिना उसके रंग और तौरों को बदलने की आवश्यकता हुई। इस मिस्त्री का काम बीसियों टाइपराइटरों और दूसरी सब समय काम करनेवाली मशीनों को दिन रात ठीक चालू रखना था। वह सदा शिकायत किया करता था कि काम का समय बहुत लम्बा है, काम बहुत अधिक है, और मुझे एक सहायक चाहिए।

ज. ए. वॉट ने न तो उसे सहायक दिया, न काम का समय कम किया, न काम

पढ़ाया तो भी उसे प्रसन्न कर लिया। किस तरह? इस मिस्त्री को एक निज दफ्तर दे दिया गया। दफ्तर के द्वार पर उसका नाम और उसका पद—"सर्विस डीपार्टमेंट का मैनेजर"—लिख दिया गया।

अब वह मरम्मत करनेवाला साधारण मिस्त्री नहीं था जिस पर हर कोई ऐरा गैरा नत्थू खैरा हुक्म चलाए। वह अब एक डीपार्टमेन्ट का मैनेजर था। उसकी प्रतिष्ठा थी सम्मान था, और महत्व का भाव था। वह प्रसन्नता पूर्वक बिना किसी शिकायत के काम करता रहा।

क्या ये बात बालकपन की है? शायद। परन्तु यही बात लोग नेपोलियन को कहते थे जब उसने प्रतिष्ठा का सैन्यदल (लीजियन आफ ऑनर) बनाया अपने सिपाहियों में १५ क्रास बाँटे अपने अठारह जनरलों को 'फ्रांस के मार्शल' बनाया और अपनी सेना को 'महान् सैन्य' का नाम दिया। इस पर आलोचना करते हुए लोगों ने कहा कि नेपोलियन ने लड़ाइयों से कड़े बने हुए सैनिकों को 'खिलौने' दिये हैं। परन्तु नेपोलियन ने उत्तर दिया 'लोगों पर खिलौनों से ही शासन किया जाता है।'

उपाधियों और अधिकार देने के इस गुर ने नेपोलियन को काम दिया था और यह आपको भी काम देगा। उदाहरणार्थ मेरी एक सखी स्कार्सडेल न्यूयार्क की श्रीमती जेण्ट जिस का उल्लेख पहले भी हो चुका है लड़कों से दुःखित हो रही थी क्योंकि वे उसके लॉन–घास से आच्छादित भूमि-खण्ड–में दौड़ते और उसे खराब करते थे। उसने उनकी आलोचना करके देखी। उनको फुसला कर देखा। किसी से भी काम न बना। तब उसने उनके दल में से जो लड़का सबसे अधिक हुल्लड़ करता था उसे उपाधि और अधिकार का भाव देकर देखने का यत्न किया। उसने उसे अपना 'भेदिया' बना दिया और कहा कि मेरे लॉन में से होकर कोई जाने न पावे। इससे उसकी समस्या का समाधान हो गया। उसके 'भेदिए' ने एक जगह अलाव जला कर लोहे को लाल गरम किया और धमकी दी कि जो भी लड़का लॉन में पैर रखेगा उसे जला दिया जायगा।

मानव प्रकृति ऐसी ही है। इसलिए यदि आप बिगाड़ या लड़ाई बिना लोगों को बदलना चाहते हैं तो नवाँ नियम है—

ऐसा उपाय कीजिए जिससे आप जो कुछ कराना चाहते हैं उसे करने में दूसरे व्यक्ति को प्रसन्नता हो।

खिझाए या रुठाए बिना लोगों को बदलने की नौ रीतियाँ

संक्षेप में

खिझाए या रुठाए बिना लोगों को बदलने की नौ रीतियाँ

नियम १—प्रशंसा और निष्कपट गुणग्राहिता के साथ आरम्भ कीजिए।

नियम २—लोगों की भूलों की ओर उनका ध्यान परोक्ष रूप से दिलाइये।

नियम ३—दूसरे व्यक्ति के दोष दिखाने के पहले अपनी भूलों की चर्चा कीजिए।

नियम ४—सीधा उपदेश देन के बजाय प्रश्न कीजिए।

नियम ५—दूसरे मनुष्य को अपनी लज्जा रखने दीजिए।

नियम ६—थोड़ी से थोड़ी उन्नति की और प्रत्येक उन्नति की प्रशंसा कीजिए। हृदय से प्रसन्नता प्रकट कीजिए और मुक्तकण्ठ से प्रशंसा कीजिए।

नियम ७—दूसरे मनुष्य को अच्छा-अच्छा कहिए जिससे वह सचमुच अच्छा बनने का यत्न करे।

नियम ८—प्रोत्साहन का प्रयोग कीजिए। जिस दोष को आप ठीक करना चाहते हैं उसे आसानी से दूर हो जानेवाला प्रकट कीजिए।

नियम ९—ऐसा उपाय कीजिए जिससे आप जो कुछ कराना चाहते हैं उसे करने में दूसरे व्यक्ति को प्रसन्नता हो।

पाँचवाँ खण्ड

चिट्ठियाँ जिन्होंने अद्भुत परिणाम उत्पन्न किए

चिट्ठियाँ जिन्होंने अद्भुत परिणाम उत्पन्न किए

मैं शर्त बद कर कह सकता हूँ कि मैं जानता हूँ कि इस समय आप क्या सोच रहे हैं। आप सम्भवत अपने मन मे इस प्रकार की कोई बात कह रहे —"चिट्ठियाँ जिन्होंने अद्भुत परिणाम उत्पन्न किए !" यह ऊटपटाँग बात है। यह तो पेटन्ट औषधों की विज्ञापन-बाज़ी की सी बात जान पड़ती है।

यदि आप यह सोच रहे हैं, तो मैं आपको दोष नहीं देता। यदि पन्द्रह वर्ष पहले मैंने कोई ऐसी पुस्तक देखी होती तो सम्भवत मैंने भी ऐसा ही विचार किया होता। संशयात्मक ? अच्छा, मैं अविश्वासी लोगों को पसद करता हूँ। मैंने अपने जीवन के पहले बीस वर्ष मिसूरी में बिताए हैं—और मैं उन लोगों को पसन्द करता हूँ जो कहते हैं कि हमें दिखलाओ तब हम विश्वास करेंगे। मानवी विचार में जो भी उन्नति हुई है प्राय: वह सब संदेह करने वाले लोगों ने, प्रश्न कर्त्ताओं ने, ललकारने वालों ने, हमें दिखाओ कहने वालों ने ही की है।

अच्छा, सच सच कहिये, क्या "चिट्ठियाँ जिन्हो ने अद्भुत परिणाम उत्पन्न किए" शीर्षक ठीक है ?

नहीं आपसे स्पष्ट कहूँ, यह शीर्षक ठीक नहीं है।

सचाई यह है कि बात को जान बूझ कर कम बताया गया है। इस अध्याय में कुछ चिट्ठियाँ ऐसी नकल की गई हैं जिन्हो ने चमत्कार से भी दुगने अच्छे परिणाम उत्पन्न किए हैं। किस ने उनको अच्छा बताया है ? कॅन र डायक ने, जो अमेरिका मे एक प्रसिद्ध बिक्री बढाने वाला है, जो पहले जॉन्स-मॅन-विल का बिक्री बढाने के लिए रक्खा हुआ व्यवस्थापक था, जो अब कोलगेट पामोलिव पीट कम्पनी का विज्ञापन-व्यवस्थापक और बोर्ड ऑफ दि एसोसिएशन आव नैशनल अडवर्टाइजर्ज का चेयरमैन है।

श्री डायक कहता है कि जो चिट्ठियाँ मैं व्यापारियों से जानकारी लेने के लिए बाहर भेजा करता था उनका ५ से ८ प्रति सैकड़ा से अधिक क्वचित् ही

काम होता था। यदि १५ प्रति सैकड़ा उत्तर आयें तो मैं उसे अतीव असाधारण समझता था। और यदि उत्तरों की संख्या २ प्रति सैकड़ा तक पहुँच जाय तो मैं इसे चमत्कार से कुछ कम नहीं मानता था।

परन्तु श्री वाकन की एक चिट्ठी, जो इसी अध्याय में छपी है, ४२½ प्रति सैकड़ा उत्तर लाई दूसरे शब्दों में वह चिट्ठी चमत्कार से भी दुगनी अच्छी थी। आप इसे हँस कर नहीं टाल सकते। और वह चिट्ठी कोई खेल कोई आकस्मिक सफलता, या अचानक घटना नहीं थी। ऐसे ही परिणाम बीसियों दूसरी चिट्ठियों से प्राप्त हुए हैं।

उसने यह काम कैसे किया ? केन वाकन के अपने शब्दों में उसकी व्याख्या यों है—"चिट्ठियों के प्रभाव में यह विस्मयजनक वृद्धि मेरे "हृदय-ग्राही भाषण और मानवी संबंध' के विषय में श्री कारनेगी की पाठ विधि की शिक्षा पाने के तुरन्त पीछे हुई। मैंने देखा कि जिस ढंग से मैं पहले लोगों को लिखा करता था वह गलत रीति थी। मैंने इस पुस्तक में सिखाए गए सिद्धान्तों का प्रयोग करने का यत्न किया—और उनका परिणाम यह हुआ कि जानकारी माँगने वाली मेरी चिट्ठियों का प्रभाव ५ से ८ प्रति सैकड़ा तक बढ़ गया।'

वह चिट्ठी यह है। यह दूसरे मनुष्य से पत्र-लेखक पर थोड़ी सी कृपा करने की प्रार्थना करके उसे प्रसन्न कर देती है—इस कृपा से दूसरा मनुष्य अपने को महत्त्वपूर्ण अनुभव करने लगता है।

इस चिट्ठी पर मेरी अपनी टिप्पणियाँ कोष्ठक म दी गई हैं।

श्री जॉन ब्लैङ्क

ब्लैङ्कविल इंडियाना।

प्रिय श्री ब्लैङ्क

मैं यह जानने के लिए उत्सुक हूँ कि क्या आप मुझे एक छोटी-सी कठिनाई में से निकलने में सहायता देने की कृपा करेंगे ?

(आइए इसे स्पष्ट कर। मान लीजिए एरिज़ोना में एक लकड़ी के व्यापारी को जॉन्स मैन विल्ल कम्पनी के प्रबन्धक की चिट्ठी मिलती है और चिट्ठी की पहली ही पंक्ति में न्यूयार्क का यह बहुत बड़ा कमाने वाला व्यक्ति अपनी कठिनाई में से निकलने के लिए दूसरे व्यक्ति से सहायता माँगता है। मैं कल्पना कर सकता हूँ कि एरिज़ोना का व्यापारी अपने मन म इस प्रकार की कोई बात कहेगा—'ठीक है यदि न्यूयार्क का यह मनुष्य कष्ट म है, तो निश्चय ही यह सहायता

के लिए ठीक व्यक्ति के पास पहुँचा है। मैं सदा ही उदार होने और लोगों की सहायता करने का यत्न करता हूँ। देखें तो सही उसे क्या कठिनाई है।")

गत वर्ष मैंने अपनी कंपनी को निश्चय करा दिया था कि हमारे व्यापारियों को अपनी बिक्री को बढ़ाने के लिए सबसे अधिक जिस चीज की आवश्यकता है वह है जॉन्स-मैनविल्ल के खर्चे पर वर्ष भर सीधी डाक द्वारा विज्ञप्ति भेजना।

(एरिज़ोना का व्यापारी सम्भवतः कहता है, "स्वभावतः, उन्हें अवश्य इसका खर्च देना चाहिए। सबसे अधिक लाभ तो वही हड़प जाते हैं। वे लाखों कमाते हैं, जब कि मुझे किराया निकालना भी कठिन हो जाता है।.. अब इस व्यक्ति को कष्ट किस बात का है।")

हाल में मैंने १६०० व्यापारियों को, जिन्होंने इस योजना का उपयोग किया था, एक प्रश्नावली भेजी थी। जो सैकड़ों उत्तर मुझे आए उनसे मुझे निश्चय ही बड़ी प्रसन्नता हुई थी। उनसे प्रकट होता था कि उन लोगों ने इस प्रकार के सहयोग को बहुत पसन्द किया और बहुत ही उपयोगी पाया।

इससे प्रोत्साहन पा कर, हमने अभी अपनी सीधी डाक की योजना प्रकाशित की है। मैं जानता हूँ आपको यह और भी अधिक पसन्द आयगी।

परन्तु आज सवेरे प्रेज़ीडेण्ट ने मेरे साथ गत वर्ष की मेरी रिपोर्ट पर विचार किया, और, जैसा कि प्रेज़ीडेण्ट का काम है, मुझे पूछा कि उस योजना से कितना बिज़नस (काम) मिला था। स्वभावतः उसको उत्तर देने में सहायता लेने के लिए मेरा आपके पास आना आवश्यक है।

(यह बहुत अच्छा वचन है–"उसको उत्तर देने में सहायता लेने के लिए मेरा आपके पास आना आवश्यक है।" न्यूयार्क का बड़ा निशानेबाज सत्य कह रहा है, और एरिज़ोना में जॉन्स-मैनविल्ल के व्यापारी को निष्कपट, सच्चा सम्मान दे रहा है। देखिए, केन डायक इस बात की चर्चा करने में कि मेरी कंपनी कितनी महत्त्वपूर्ण है, कोई समय नष्ट नहीं करता। इसके बजाय, वह दूसरे मनुष्य को तुरन्त यह दिखलाता है कि मुझे आपके आश्रय की कितनी अधिक आवश्यकता है। केन डायक इस बात को स्वीकार करता है कि मैं व्यापारी की सहायता के बिना जॉन्स-मैनविल्ल के प्रेज़ीडेण्ट को रिपोर्ट भी नहीं दे सकता। स्वभावतः, एरिज़ोना का व्यापारी, मनुष्य होने से, इस प्रकार की बातचीत को पसन्द करता है।)

मैं चाहता हूँ कि आप कृपा करके (1) इस पत्र के साथ भेजे हुए कार्ड पर,

मुझे बताइए कि सीधी डाक-योजना की सहायता से गत वर्ष आपको कितना काम मिला (४) जहाँ तक भी हो सके आंकड़ों और अंकों में इस काम का ठीक ठीक संपूर्ण फूला हुआ सूक्ष्म मुझे बताइए।

यदि आप यह कष्ट करेंगे तो निश्चय ही मैं इसका आदर करूँगा और यह जानकारी देकर आप जो कृपा करेंगे उसके लिए आपका आभार मानूँगा।

आपका

केन र डायक,

बिक्री-वृद्धि विभाग-व्यवस्थापक।

(देखिए किस प्रकार अन्तिम अनुच्छेद में "मैं" धीरे से "मैं" और लिखा कर 'आप' कहता है। देखिए प्रशंसा करने में यह कितना उदार है— निश्चय ही आदर करूँगा आपका आभार मानूँगा 'आप जो कृपा करेंगे।)

कैसी सादा चिट्ठी है। परन्तु दूसरे व्यक्ति से थोड़ी सी कृपा करने के लिए कह कर—ऐसी कृपा जिसके करने से उसमें महत्त्व का भाव उत्पन्न होता था—इसने चमत्कार कर दिखाया।

यह मनोविज्ञान सर्वत्र काम देता है चाहे आप रुई बेच रहे हों और चाहे मोटर में यूरोप का भ्रमण कर रहे हों।

दृष्टान्त लीजिए। एक बार होमर क्राय और मैं फ्रांस में मोटर पर घूमते हुए मार्ग चूक गये। अपने पुराने नमूने के मोटर को ठहरा कर हमने किसानों के एक दल से पूछा कि हम अगले बड़े नगर में कैसे पहुँच सकते हैं।

हमारे प्रश्न का प्रभाव बिजली का सा हुआ। ये लकड़ी के जूते पहने हुए किसान सब अमेरिकनों को धनाढ्य समझते थे। और उस प्रदेश में मोटर दुर्लभ, बहुत ही दुर्लभ थे। कार में बैठ कर अमेरिकन फ्रांस में भ्रमण कर रहे हैं। निश्चय ही हम लखपति होंगे। संभव है हेनरी फोर्ड के चचेरे भाई हों। परन्तु वे कोई चीज ऐसी जानते थे जिसका हमें ज्ञान न था। हमारे पास उनकी अपेक्षा अधिक धन था। परन्तु दूसरे बड़े नगर का मार्ग पूछने के लिए नम्रता पूर्वक हमें उनके पास आना पड़ा था। इसने उनमें महत्त्व का भाव उत्पन्न कर दिया। वे सब एकदम बातें करने लग गये। एक युवक ने इस दुर्लभ अवसर से पुलकित होकर दूसरों को चुप रहने की आज्ञा दी। हम ठीक रास्ता बताने के रोमाञ्च का आनन्द वह अकेला ही लेना चाहता था।

इसका उपयोग आप भी कर के देखिए। अगली बार जब आप किसी अपरिचित नगर में जाएँ, तो किसी ऐसे व्यक्ति को जो आर्थिक या सामाजिक रूप से आपसे छोटे दर्जे पर हो, इतना कह कहिए, "मैं यह जानने के लिए उत्सुक हूँ, कि क्या आप मुझे छोटी सी कठिनाई में से निकालने में सहायता देने की कृपा कर सकते हैं? क्या आप अनुग्रहपूर्वक बताएँगे कि अमुक स्थान को कौन मार्ग जाता है?"

बेंजेमिन फ्रेंकलिन ने एक कट्टर शत्रु को जीवन-भर के लिए मित्र बनाने में इसी गुर का उपयोग किया था। फ्रेंकलिन ने अपने युवाकाल में, एक छोटे से छापे खाने में अपना सारा रुपया लगा दिया। उसने कोई ऐसा प्रबन्ध किया जिस से वह फिलेडलफिया में जनरल असम्बली का क्लार्क चुना गया। उस पद से उसे सरकारी छपाई का काम मिल गया। इस काम में अच्छा लाभ था और फ्रेंकलिन इसे रखना चाहता था। परन्तु एक विपत्ति की कराल छाया दिखाई देने लगी। असम्बली का एक सबसे धनी और सबसे योग्य मनुष्य फ्रेंकलिन को बहुत ही नापसंद करता था। वह फ्रेंकलिन को न केवल नापसंद ही करता था, वरन् लोगों से बातचीत करते समय उसे धिक्कारता भी था।

यह बात भयावह, अति भयावह थी। इसलिए फ्रेंकलिन ने कोई ऐसा उपाय करने का निश्चय किया जिस से वह मनुष्य उसे पसंद करने लगे।

परन्तु कैसे? यह भारी समस्या थी। अपने शत्रु पर कोई अनुग्रह करके? नहीं, इससे उसे संदेह हो जाता, या वह घृणा ही करने लगता।

फ्रेंकलिन इतना बुद्धिमान्, इतना चतुर था कि ऐसे फन्दे में नहीं फँस सकता था। इसलिए उसने इसके बिल्कुल विपरीत कार्य किया। उसने अपने शत्रु से अपने पर कोई कृपा करने की याचना की।

फ्रेंकलिन ने उससे दस डालर का ऋण नहीं माँगा? नहीं! नहीं! फ्रेंकलिन ने ऐसी कृपा की याचना की जिसने दूसरे व्यक्ति को प्रसन्न कर दिया—एक ऐसी कृपा जिसने उसके वृथा अहङ्कार को गुदगुदाया, जिसने उसको सम्मान दिया, जिसने उसके ज्ञान और महान् कार्यों के लिए फ्रेंकलिन की प्रशंसा को सूक्ष्म रूप से प्रकट कर दिया।

कहानी का शेषांश फ्रेंकलिन के अपने शब्दों में इस प्रकार है—

यह सुन कर कि उसके पुस्तकालय में एक बड़ी ही दुर्लभ और विचित्र पुस्तक है, मैंने उसे एक चिट्ठी लिखी, जिस में उस पुस्तक को पढ़ने की

अपनी अवस्था प्रकट करते हुए प्रार्थना की कि कुछ दिन के लिए मुझे वह पुस्तक उधार देने की कृपा कीजिए।

उसने वह तुरन्त भेज दी, और मैंने कोई एक सप्ताह के भीतर ही उसे लौटा दिया और साथ ही धन्यवाद का एक अच्छा सा पत्र भी लिख दिया।

जब अगली बार हम असेम्बली में मिले, वह मेरे साथ बड़ी सुशीलता से बोला (यद्यपि वह पहले मुझसे कभी बात तक न करता था) और इसके बाद वह सभी अवसरों पर मेरी सेवा करने के लिए तत्परता प्रकट करने लगा। इससे हम बड़े पक्के मित्र बन गये और हमारी मित्रता उसकी मृत्यु तक बनी रही।

बेन फ्रैंकलिन को मरे आज डेढ़ सौ वर्ष हो चुके परन्तु जिस मनोविज्ञान का उसने प्रयोग किया था वह मनोविज्ञान दूसरे व्यक्ति से कोई कृपा करने के लिए प्रार्थना करने का मनोविज्ञान बराबर ठीक ठीक काम करता आ रहा है।

उदाहरणार्थ मेरे एक विद्यार्थी एल्बर्ट ए अम्सल ने बड़ी सफलतापूर्वक इसका प्रयोग किया था। श्री अम्सल पानी के नल और गरम करने की चीजें बेचा करता था। वह वर्षों से ब्रुकलिन में एक विशेष नल लगाने वाले व्यापारी का काम लेने का यत्न कर रहा था। इस व्यापारी का काम असाधारण रूप से बड़ा और उसकी साख असामान्य रूप से अच्छी थी। परन्तु अम्सल को वह पास तक नहीं फटकने देता था। यह व्यापारी उन गड़बड़ करनेवाले व्यक्तियों में से था जो कठोर अशिष्ट और अश्लील होने में गर्व करते हैं। जब जब भी अम्सल उसका द्वार खोलता वह अपनी डेस्क के पीछे बैठ कर मुँह के एक कोने में बड़ा सा सिगार एक ओर को झुकाए गुर्रा कर कहता 'आज कोई वस्तु नहीं चाहिए! मेरा और अपना समय नष्ट न कीजिए! चले जाइये!'

तब एक दिन श्री अम्सल ने एक नवीन गुर से काम लेकर देखा ऐसे गुर से जिसने सचमुच ही व्यापारी का हृदय बिल्कुल खोल कर रख दिया उसे मित्र बना दिया और उससे कई बड़े-बड़े आर्डर के लिए।

अम्सल की फर्म लॉङ्ग आइलैंड पर क्वीन्स विलेज में नया शाखा गोदाम खरीदने का प्रबंध कर रही थी। उस पड़ोस को वह व्यापारी खूब जानता था। वहाँ उसने काम भी बहुत किया था। इसलिए इस बार जब अम्सल मिलने गया तो उसने कहा श्री सी मैं आज आपके पास कुछ बेचने नहीं आया। मैं आज आपसे एक कृपा की याचना करने आया हूँ यदि आप कर सकें। क्या आप

मुझे एक मिनट दे सकते हैं ?"

नलों का काम करनेवाले व्यापारी ने, सिगार को मुँह में एक जगह से दूसरी जगह बदलते हुए कहा, "हूँ-अच्छा, आप क्या चाहते हैं ? जल्दी कहिए।"

श्री अम्सल ने कहा, "मेरी फ़र्म क्वीन्ज़ विल्लेज में एक शाखा-गोदाम खोलने का विचार कर रही है। अब, आप उस स्थान को और वहाँ के प्रत्येक निवासी को भली भाँति जानते हैं। इसलिए मैं आपके पास पूछने आया हूँ कि आपका इस विषय में क्या विचार है। क्या यह बुद्धिमत्ता का काम है—या नहीं ?"

अब नई स्थिति उत्पन्न हो गई। यह व्यापारी वर्षों तक सेल्समैनों पर गुर्रा कर और उनको 'आगे जाओ' का आदेश देकर महत्त्व का भार ग्रहण करता रहा था।

परन्तु यह सेल्समैन उससे परामर्श की भिक्षा माँग रहा था; हाँ, एक बड़ी दुकान का सेल्समैन उसकी सम्मति माँग रहा था कि उन्हें क्या करना चाहिए।

एक कुरसी को आगे खींच कर उसने कहा, "बैठ जाइए।" और एक घंटा तक वह क्वीन्ज़ विल्लेज में नलों के व्यापारके विशेष लाभों और गुणों का विस्तार के साथ वर्णन करता रहा। उसने न केवल गोदाम खोलने के विचार को ही पसंद किया, वरन् सम्पत्ति खरीदने, माल बटोरने, और वाणिज्य खोलने की पूर्ण विधि बताने पर सारी बुद्धि लगा दी। वह इस बात में ही अपना महत्त्व अनुभव करने लगा कि नलों के थोक माल की एक बड़ी दुकान को मैं वाणिज्य चलाने की विधि बता रहा हूँ। वहाँ से बढ़ते बढ़ते वह व्यक्तिगत बातों पर पहुँच गया। वह मित्र बन गया और श्री अम्सल को उसने अपनी भीतरी घरेलू कठिनाइयाँ और कौटुम्बिक लड़ाइयाँ बताईं।

श्री अम्सल कहता है, "उस दिन साँझ को जब मैं वहाँ से चला, मेरी जेब में न केवल उसका साज-सामान के लिए दिया हुआ एक बड़ा आर्डर ही था, वरन् मैंने एक ठोस व्यापारिक मित्रता की नींव भी रख दी थी। मैं अब इस व्यक्ति के साथ गोल्फ खेलता हूँ जो पहले मुझ पर गुर्राता और भौंका करता था। उसके भाव में यह परिवर्तन इसलिए हुआ क्योंकि मैंने उसे थोड़ी सी कृपा करने की प्रार्थना की जिस से वह अपने को महत्त्वपूर्ण अनुभव करने लगा।"

आइए कॅन डायक की एक दूसरी चिट्ठी की जाँच करें। फिर देखिए वह "मुझ पर एक कृपा कीजिए" मनोविज्ञान का प्रयोग कैसी दक्षता के साथ करता है।

कुछ वर्ष हुए भी बालक ने व्यापारियों ठेकेदारों, और शौच चिकित्सा को जानकारी प्राप्त करने के लिए चिट्ठियाँ लिखीं। परन्तु उनके उत्तर न आए। इससे उसे बहुत दुःख हुआ।

उन दिनों वह शौच चिकित्सों और इन्जीनियरों को जो पत्र लिखता था उनका १ प्रति सैकड़ा से अधिक उत्तर कदाचित् ही आता था। वह २ प्रति सैकड़ा को बहुत अच्छा और ३ प्रति सैकड़ा को उत्कृष्ट समझता था। और १ प्रति सैकड़ा? क्यों १ प्रति सैकड़ा को तो एक चमत्कार ही समझा जाता।

परन्तु आगे दी हुई चिट्ठी ने प्राप्त ५ प्रति सैकड़ा कर दिया। चमत्कार से पाँच गुना अधिक अच्छा। और कैसे? उत्तर! दो दो तीन तीन पन्नों की चिट्ठीयाँ मित्रोचित परामर्श और सहयोग से दमकती हुई चिट्ठियाँ।

यह चिट्ठी यह है। आप देखेंगे कि जिस मनोविज्ञान का—वरन् कई स्थलों पर जिस शब्द-रचना का भी—प्रयोग किया गया है उसकी दृष्टि से यह पत्र पहले दिए पत्र से अभिन्न है।

इस पत्र को पढ़ते समय इसके वास्तविक अभिप्राय को समझिए जिसको वह चिट्ठी मिली होगी उस के भावों का विश्लेषण करने का यत्न कीजिए। पता लगाइए कि इस ने चमत्कार से पाँच गुना अच्छा परिणाम क्यों उत्पन्न किए।

जान्स मैनविल
२२ ईस्ट ४० वीं ट्रीट
न्यूयार्क सिटी

श्री जॉन डो
६१७ डो ट्रीट,
डोविल म प

प्रिय श्री डो

मैं यह जानने के लिए उत्सुक हूँ कि क्या आप मुझे एक छोटी सी कठिनाई में सहायता देने की कृपा करेंगे?

कोई एक वर्ष हुआ मैंने अपनी कम्पनी को समझाया था कि शौच चिकित्सों को जिन वस्तुओं की सबसे अधिक आवश्यकता है उनमें से एक यह सूची है जिसमें ज म भवन-सामग्री और घरों की मरम्मत करने और उनको नये सिरे से बनाने में उसकी उपयोगिता की सारी कहानी हो।

इसका परिणाम स्वरूप नाम की सूची है—जो अपने प्रकार की पहली है।

परंतु अब हमारा भाण्डार (स्टॉक) कम हो रहा है। जब मैंने इसका उल्लेख प्रेसीडेण्ट से किया तो उसने कहा (जैसा कि प्रेसीडेण्ट कहा ही करते हैं) दूसरा संस्करण निकालने पर मुझे कोई आपत्ति नहीं यदि तुम मुझे इस बात का सन्तोषजनक प्रमाण दे सको कि सूची ने वह काम कर दिया था जिसके लिए वह तैयार की गई थी।

स्वभावतः, सहायता के लिए मेरा आपके पास आना आवश्यक है। इस-लिए मैं आपसे और देश के विविध भागों के उनचास दूसरे सौध-शिल्पियों से पत्र लिखने की प्रार्थना करने की धृष्टता कर रहा हूँ।

आपकी सुविधा के लिए, मैंने इस चिट्ठी की पीठ पर थोड़े से सरल प्रश्न लिख दिए हैं। निश्चय ही मैं इसे एक व्यक्तिगत अनुग्रह समझूँगा यदि आप उत्तरों की पड़ताल करेंगे, जो टिप्पणी आप करनी चाहें वह इस में लिख देंगे और तब इस कागज के टुकड़े को साथ के टिकट लगे हुए लिफाफे में डाल कर मेरे पास भेज देंगे।

यह कहने की आवश्यकता नहीं कि इससे आप पर किसी प्रकार का दायित्व नहीं आता। अब यह बात मैं आप पर छोड़ता हूँ कि आप कहें तो सूची का छापना बंद कर दिया जाय, या आपके अनुभव तथा परामर्श के आधार पर उसमें सुधार करके उसे दुबारा छाप दिया जाय।

कुछ भी हो, विश्वास रखिए, आपका सहयोग मेरे लिए बड़ा प्रिय होगा। धन्यवाद।

आपका विनीत,
केन र. डायक
बिक्री-वृद्धि-व्यवस्थापक।

एक और चेतावनी देता हूँ। मैं अनुभव से जानता हूँ कि इस चिट्ठी को पढ़ने वाले कई मनुष्य इसी मनोविज्ञान का प्रयोग बिना सोचे समझे मशीन की भाँति करने का उद्योग करेंगे। वे दूसरे मनुष्य के अहं को, सच्ची, निर्व्याज गुणग्राहिता द्वारा नहीं, वरन् चापलूसी एवं कपटता द्वारा, बढ़ाने का यत्न करेंगे। और उनका गुर सफल नहीं होगा।

याद रखिए, हम सब गुणग्राहिता और सम्मान की आकांक्षा करते हैं और इनकी प्राप्ति के लिए प्रायः प्रत्येक बात करने को तैयार हैं। परन्तु कोई भी *मनुष्य कपट नहीं चाहता। कोई भी व्यक्ति चापलूसी नहीं चाहता।*

मैं फिर कहता हूँ—इस पुस्तक में जिन नियमों की शिक्षा दी गई है वे तभी काम देंगे जब वे हृदय से निकलेंगे। मैं धोखे की चालें चलने को नहीं कह रहा हूँ। मैं जीवन की एक नवीन रीति की बात कर रहा हूँ।

छठा खण्ड

गार्हस्थ्य जीवन को सुखी बनाने के सात सूत्र

याद रखिए, हम सब गुणग्राहिता और सम्मान की कामना करते हैं और इनकी प्राप्ति के लिए प्रायः प्रत्येक बात करने को तैयार हैं। परन्तु कोई भी मनुष्य कपट नहीं चाहता। कोई भी व्यक्ति चापलूसी नहीं चाहता।

मैं फिर कहता हूँ—इस पुस्तक में जिन नियमों की शिक्षा दी गई है वे तभी काम देंगे जब वे हृदय से निकलेंगे। मैं धोखे की चालें चलने को नहीं कह रहा हूँ। मैं जीवन की एक नवीन रीति की बात कर रहा हूँ।

गृहस्थी को नरकधाम बनाने की शीघ्र से शीघ्र रीति

पचहत्तर वर्ष हुए, नेपोलियन बोनापार्ट के भतीजे, फ्रांस के तृतीय नेपोलियन, का, टीबा की काउंटेस, मेरी यूजीनी इग्नेस औगस्टाइन डी मौंटिजो से, जो संसार में सब से सुन्दर रमणी थी, प्रेम हो गया— और उनका विवाह हो गया। नेपोलियन के सलाहकारों ने कहा, कि वह स्पेन के एक तुच्छ काउंट (सामन्त) की केवल पुत्री है। परन्तु नेपोलियन ने चटपट उत्तर दिया, "तब क्या हुआ।" मेरी यूजीनी की कान्ति, उसकी चारुता, उसके सौन्दर्य ने नेपोलियन को दिव्य आनन्द से भर दिया था। राजसिंहासन से झाड़े हुए भाषण में, उसने समूचे राष्ट्र को ललकारा। उसने घोषणा की कि, "मैंने एक अज्ञात स्त्री के बजाय उस स्त्री को पसंद किया है जिसके प्रति मेरे मन में प्रेम तथा आदर है।"

नेपोलियन और उसकी दुलहिन को स्वास्थ्य, शक्ति, कीर्ति, सौंदर्य, प्रेम, सम्मान —पूर्ण प्रेम व्यापार के लिए आवश्यक सभी बातें— प्राप्त थीं। वैवाहिक पूजा की पवित्र वन्हि प्रचण्ड रूप से दमक रही थी।

परन्तु, हा! वह धधकती हुई पवित्र वन्हि शीघ्रही मद पड़ गई और दमक ठंडी होकर राख बन गई। नेपोलियन यूजीनी को सम्राज्ञी बना सकता था, परन्तु सारे सुन्दर फ्रांस में कोई भी वस्तु, न उसके प्रेम की शक्ति और न उसके सिंहासन की प्रभुता, यूजीनी को उसे तंग करने से रोक सकी।

शकाशीलता ने उसे चुड़ैल बना दिया था, और संदेह उस को खा गया था। इसलिए वह उसकी सब आज्ञाओं की अवज्ञा करती थी और नाम को भी उसे एकान्त में न मिलती थी। जिस समय वह राजकार्य कर रहा होता था वह बरबस उसके कार्यालय में आ धमकती थी। वह उसके अतीव महत्त्वपूर्ण

पहला अध्याय

गृहस्थी को नरकधाम बनाने की शीघ्र से शीघ्र रीति

पचहत्तर वर्ष हुए, नेपोलियन बोनापार्ट के भतीजे, फ्रांस के तृतीय नेपोलियन, का, टीबा की काउँटेस, मेरी यूजीनी इजेव औगस्टाइन डी मॉंटिजो से, जो संसार में सब से सुन्दर रमणी थी, प्रेम हो गया—और उनका विवाह हो गया। नेपोलियन के सलाहकारों ने कहा, कि वह स्पेन के एक तुच्छ काउँट (सामन्त) की केवल पुत्री है। परन्तु नेपोलियन ने चटपट उत्तर दिया, "तब क्या हुआ।" मेरी यूजीनी की कान्ति, उसकी चारुता, उसके सौन्दर्य ने नेपोलियन को दिव्य आनन्द से भर दिया था। राजसिंहासन से झाड़े हुए भाषण में, उसने समूचे राष्ट्र को ललकारा। उसने घोषणा की कि, "मैंने एक अज्ञात स्त्री के बजाय उस स्त्री को पसंद किया है जिसके प्रति मेरे मन में प्रेम तथा आदर है।"

नेपोलियन और उसकी दुलहिन को स्वास्थ्य, शक्ति, कीर्ति, सौंदर्य, प्रेम, सम्मान—पूर्ण प्रेम-व्यापार के लिए आवश्यक सभी बातें—प्राप्त थीं। वैवाहिक सुख की पवित्र वन्हि प्रचण्ड रूप से दमक रही थी।

परन्तु, हा! वह धधकती हुई पवित्र वन्हि शीघ्रही मंद पड़ गई और दमक ठंडी होकर राख बन गई। नेपोलियन यूजीनी को सम्राज्ञी बना सकता था, परन्तु सारे सुन्दर फ्रांस में कोई भी वस्तु, न उसके प्रेम की शक्ति और न उसके सिंहासन की प्रभुता, यूजीनी को उसे तंग करने से रोक सकी।

शंकाशीलता ने उसे चुड़ैल बना दिया था, और संदेह उस को खा गया था। इसलिए वह उसकी सब आज्ञाओं की अवज्ञा करती थी और नाम को भी उसे एकान्त में न मिलती थी। जिस समय वह राजकार्य कर रहा होता था वह बरबस उसके कार्यालय में जा धमकती थी। वह उसके अतीव महत्त्वपूर्ण

खिड़कियों में झाँका करती थी। वह उसे कभी अकेला नहीं छोड़ती थी, क्योंकि उसे सदा डर बना रहता था कि वह कहीं किसी दूसरी स्त्री के पास न रहता हो। वह प्रायः अपनी बहन के पास दौड़ी हुई जाती और अपने पति की शिकायत करती, रोती, दोष निकालती और धमकाती। वह उसके अध्ययन के कमरे में जबरदस्ती घुस कर शोर मचाती और उसे गालियाँ देती। नैपोलियन, जो एक दर्जन आलीशान महलों का मालिक था, जो फ्रांस का सम्राट था, एक आलमारी भी ऐसी नहीं पा सकता था जिसे वह अपनी कह सके।

पर इस सारे से यूजीनी को क्या प्राप्त हुआ?

उत्तर सुनिए। मैं अब ई. ए. राइनहार्ट की लिखी हुई अद्भुत पुस्तक 'नैपोलियन एण्ड यूजीनी : दि ट्रैजीकॉमेडी ऑफ ऐन एम्पायर' का कथन उद्धृत करता हूँ— 'अब ऐसा होने लगा कि नैपोलियन आँखों पर नर्म टोपी खींच कर और एक अन्तरङ्ग मित्र को साथ लेकर, रात के समय, महल की खिड़की से दबे पाँव बाहर निकल जाता, वस्तुतः किसी सुन्दर रमणी के यहाँ जा पहुँचता जो उसकी प्रतीक्षा में होती थी या फिर प्राचीन काल की तरह उस महानगरी में यों इधर उधर घूमता ऐसी गलियों में से होकर निकलता जिनको कोई सम्राट परियों की कहानियों में पढ़ने के सिवा कभी नहीं देखता।'

दोष करने से यूजीनी को यही फल मिला। यह सच है वह फ्रांस के सिंहासन पर बैठी। यह भी सच है, कि वह संसार में सबसे सुन्दर रमणी थी। परंतु न राजत्व और न सौंदर्य डाँट फिटकार रूपी विषाक्त धुएँ में प्रेम को जीता रख सकता था। यूजीनी प्राचीन काल की जॉब की भाँति शब्द निकाल कर विलाप कर सकती थी— 'जिस बात से मैं इतना डरती थी वही मेरे सिर पर आ पड़ी।' उसके सिर पर आ पड़ी? अपनी शंकाशीलता और डाँट फिटकार से वह स्वयं अपने सिर पर लाई।

प्रेम को नष्ट करने के लिए नरक में सभी भूत-प्रेतों ने मिलकर जितने नारकी उपाय निकाल रक्खे हैं जितनी अचूक भस्मियाँ हैं, उन सबमें डाँट-फटकार और आलोचना करके पति को तंग करते रहना सब से अधिक प्राणघातक है। यह कभी विफल नहीं होता। विषैले नाग की भाँति यह सदा नष्ट कर देता है। सदा मार डालता है।

काउंट लियो टाल्सटॉय की पत्नी को इसका ज्ञान हुआ था—पर उस समय जब इस ज्ञान से काम उठाने का समय निकल चुका था। मरने के पहले उसने

अपनी पुत्रियों के सामने स्वीकार किया—"तुम्हारे पिता की मृत्यु का कारण मैं थी।" उसकी पुत्रियों ने उत्तर नहीं दिया। वे दोनों रो रही थीं। वे जानती थीं कि हमारी माता सत्य कह रही है। वे जानती थीं कि उसने निरन्तर शिकायतें करके, सदा छिद्र अन्वेषण करके, और सदा तंग करके उसे मार डाला था।

तो भी, इन विषमता के रहते, काउँट टॉल्सटॉय और उसकी पत्नी सुखी होने चाहिए थे। वह अपने समय का अतीव प्रसिद्ध उपन्यास लेखक था। उसकी दो सर्वोत्कृष्ट कृतियाँ, युद्ध और शान्ति और अन्ना करेनिना, संसार के साहित्यिक प्रभामण्डल में सदा उज्ज्वल रूप से चमकती रहेंगी।

टॉल्सटॉय इतना प्रसिद्ध था कि उसके भक्त दिन-रात उसके इर्द-गिर्द रहते थे और जो भी शब्द उसके मुख से निकलता था उसे शार्ट हैंड (संक्षिप्त लिपि) में लिख लेते थे। यहाँ तक कि यदि वह केवल इतना कहता "मेरा अनुमान है अब मैं सो जाऊँगा", इस प्रकार के तुच्छ शब्द भी, प्रत्येक बात लिख ली जाती थी, और अब रूसी सरकार उसका लिखा हुआ प्रत्येक वाक्य छाप रही है, और उसके सब लेख मिल कर एक सौ पुस्तकें बन जायेंगी।

ख्याति के अतिरिक्त, टॉल्सटॉय और उसकी पत्नी के पास धन, सामाजिक पद, और सन्तान भी थी। उनकी गृहस्थी का वायु-मण्डल बड़ा ही शान्तिकर था। आरम्भ में, उनका सुख इतना निर्दोष, इतना तीव्र था कि वह बना नहीं रह सकता था। इसलिए दोनों जन घुटने टेक कर प्रभु से प्रार्थना किया करते थे कि हमारा यह उल्लास सदा बना रहे।

तब एक आश्चर्यजनक घटना घटी। टॉल्सटॉय क्रमशः बदल गया। वह एक पूर्णतः भिन्न व्यक्ति बन गया। उसने जो महान् पुस्तकें लिखी थीं उनके लिए उसे लज्जा होने लगी, और तबसे उसने अपना जीवन युद्ध एवं दरिद्रता को हटाने और शान्ति के प्रचारार्थ छोटी-छोटी पुस्तिकाएँ लिखने में लगा दिया।

यह मनुष्य, जिस ने एक बार स्वयं स्वीकार किया था कि अपनी युवावस्था में कोई भी ऐसा पाप नहीं—यहाँ तक कि मनुष्य हत्या भी—जो मैंने न किया हो, ईसा की शिक्षा पर अक्षरशः चलने का यत्न करने लगा। उसने अपनी सब भूमियाँ दे डालीं और दरिद्रता का जीवन बिताने लगा। वह खेतों में काम करता हुआ लकड़ियाँ काटता था और सूखी घास इकट्ठी करता था। वह अपना जूता आप बनाता था, अपना कमरा आप बुहारता था, काठ के प्याले में खाता था, और अपने शत्रुओं से प्रेम करने का यत्न करता था।

टॉल्स्टॉय का जीवन एक दु:खान्त नाटक था और इस दु:ख का कारण उसका विवाह था। उसकी स्त्री विलासिता पसंद करती थी परन्तु उसे विलासिता से घृणा थी। पत्नी को ख्याति और समाज की वाह-वाह की लालसा रहती थी, परन्तु ये तुच्छ वस्तुएँ उसकी दृष्टि में कुछ भी नहीं थीं। वह धन संपत्ति के लिए लालायित थी परन्तु टॉल्स्टॉय संपत्ति और निजू जायदाद को पाप समझता था।

वर्षों तक वह उसे तंग करती, डाँटती फिटकारती और चीखती-चिल्लाती रही, क्योंकि वह अपनी पुस्तकों को छापने का अधिकार सब किसी को मुफ्त में बिना कोई रायल्टी लिए दे देने पर हठ करता था। परन्तु वह उन पुस्तकों से आमदनी चाहती थी।

जब वह उसका विरोध करता तो उसे हिस्टीरिया का दौरा आ जाता। वह अफीम की बोतल होठों को लगा कर फर्श पर लेटने लगती, और शपथपूर्वक कहती कि मैं आत्महत्या करने लगी हूँ और कुएँ में छलाँग मार देने की धमकी देती।

उनके जीवनों में एक घटना ऐसी है जो मेरे लिए इतिहास में एक बड़ा ही करुणाजनक दृश्य है। जैसा कि मैं पहले कह चुका हूँ जब पहले-पहल उनका विवाह हुआ, वे बड़े ही सुखी थे परन्तु अब अड़तालीस वर्ष बाद, वह उसको देखना तक सहन न कर सकता था। किसी दिन सायंकाल वह बूढ़ी और भग्न हृदया पत्नी, प्रेम की क्षुधा से आतुर, उसके निकट आकर उसके घुटनों पर झुक जाती और विनती करती कि मुझे वह उत्कट प्रणय-वचन ऊँचे स्वर से पढ़कर सुनाइए जो आपने मेरे विषय में पचास वर्ष पूर्व अपनी डायरी में लिखे थे। और जब वह उन सुन्दर सुखी दिनों के विषय में पढ़ता जो अब सदा के लिए चले गए थे तो दोनों रोने लगते। जीवन की यथार्थताएँ उन औपन्यासिक स्वप्नों से कितनी भिन्न थीं जो बहुत दिन हुए वे देखा करते थे।

अन्ततः जब टॉल्स्टॉय बयासी वर्ष का था वह अपने घर के रोमहर्षक दु:ख को और अधिक काल तक सहन न कर सका। इसलिए वह सन् १९१० में एक दिन अक्तूबर की बर्फीली रात को अपनी पत्नी के पास से भाग गया—शीत और अंधकार में, न जानते हुए कि मैं कहाँ जा रहा हूँ भाग गया।

इसके ग्यारह दिन उपरान्त एक रेलवे स्टेशन में न्यूमोनिया से उसकी मृत्यु हो गई। मरण क्षण में उसने विनती की कि मेरी स्त्री को मेरे सामने न आने देना।

पति को तंग करने, शिकायत करने और क्रोधोन्माद के लिए काउँट टॉल्स्टॉयल की पत्नी को यही फल मिला।

हो सकता है कि पाठक समझें कि पति को तंग करने के लिए उसके पास प्रबल कारण थे। मैं मान लेता हूँ। परन्तु यह बात प्रसंग से बाहर की है। प्रश्न यह है कि क्या तंग करके उसे कुछ लाभ हुआ, या इसने अवस्था को और भी अनन्तगुना बिगाड़ दिया?

"मैं सचमुच समझती हूँ, मैं उस समय पागल थी।" इस विषय में उसका अपना विचार ऐसा ही हुआ—परन्तु कब? जब अवसर बीत चुका था।

अमेरिका के प्रसिद्ध राष्ट्रपति अब्राहम लिंकन के जीवन का महान् दुःखान्त नाटक भी उसका विवाह ही था। ध्यान दीजिए, उसका वध नहीं, उसका विवाह। जब बूथने उसको गोली मारी, तो लिंकन ने कभी अनुभव नहीं किया कि उसके गोली लगी है। परन्तु वह तेईस वर्ष तक, प्रायः प्रतिदिन, यह वस्तु काटता रहा, जिसे उसका कानूनी भागीदार, हर्नडन, "दाम्पत्य दुःख की कड़वी फसल" कहता है। "दाम्पत्य दुःख!" यह तो इसके लिए बहुत मृदु नाम है। लगभग एक चौथाई शताब्दी तक लिंकन की स्त्री उसे तंग करके, सता कर खिझा कर उसके प्राण घोंटती रही।

वह सदा पति की शिकायत, सदा उसकी कटु आलोचना किया करती थी, उसकी कोई भी चीज उसे ठीक नहीं लगती थी। वह झुके हुए कंधों वाला है, वह भद्दे ढंग से चलता है और अमेरिका के आदिम निवासियों की भाँति पाँवों को एकदम सीधा ऊपर उठा कर नीचे रखता है। वह शिकायत करती कि उसके पाँवों में लचक नहीं, उसकी गति में कोई चारुता नहीं, वह उसकी चाल की नकल उतारती और उसे तंग करती कि पाँवों की उँगलियों का रुख नीचे की ओर करके चलो, जैसा कि उसे आपको श्रीमती मैण्टली के आश्रम, लैक्सिंग्टन, में सिखाया गया था।

जिस ढंग से लिंकन के बड़े-बड़े कान उसके सिर में से समकोण पर निकले हुए थे उसे वह पसंद न करती थी। वह उसे यहाँ तक कह देती थी कि तुम्हारी नाक सीधी नहीं, तुम्हारा निचला जबड़ा बाहर निकला हुआ है, तुम क्षयरोग से पीड़ित दीखते हो, तुम्हारे हाथ-पैर बहुत बड़े हैं और सिर बहुत छोटा है।

अब्राहम लिंकन और उसकी भार्या मेरी टॉड लिंकन प्रत्येक प्रकार से एक दूसरे का उलट थे, शिक्षा-दीक्षा में, पृष्ठभूमि में, प्रकृति में, रुचियों में,

मानसिक दृष्टिकोण में। वे बराबर एक दूसरे को चिढ़ाते रहते थे।

लिंकन के सम्बन्ध में इस पीढ़ी के सबसे विख्यात प्रामाणिक लेखक स्वर्गीय सेनेटर अलबर्ट ज बैवरिज ने लिखा है—"लिंकन की पत्नी का उच्च कर्कश स्वर गली के दूसरे किनारे पर सुनाई देता था और उसके प्रचण्ड क्रोधोद्गार घर के निकट रहने वाले सभी लोगों के कानों में पहुँच जाते थे। बहुधा उसके क्रोध का प्रदर्शन शब्दों के अतिरिक्त दूसरी रीतियों से भी होता था। उसके बकवाद के वर्णन बहुसंख्यक और सच्चे हैं।"

दृष्टान्त लीजिए। लिंकन और उसकी पत्नी, विवाह के शीघ्र ही उपरान्त, श्रीमती जेकब अरली के यहाँ रहे थे। श्रीमती अरली स्प्रिंगफील्ड में एक डाक्टर की विधवा थी जिसे दरिद्रता के कारण विवश होकर अपने घर में बोर्डर अर्थात् ऐसे व्यक्ति रखने पड़ते थे जो पैसे देकर भोजन करते थे।

एक दिन सवेरे जब लिंकन और उसकी स्त्री भोजन कर रहे थे लिंकन ने कोई ऐसी बात कर दी जिससे उसकी पत्नी का आग्नेय रोष एकदम भड़क उठा। बात क्या थी यह तो किसी को याद नहीं। परन्तु लिंकन की पत्नी ने, क्रोध के आवेश में, गरम-गरम कॉफी का प्याला पति के मुँह पर दे मारा। और यह कृत्य उस ने दूसरे सब भोजन करनेवालों के सामने किया।

लिंकन कुछ नहीं बोला। वह चुप-चाप मौन भाव से बैठा रहा। श्रीमती अरली ने एक गीला तौलिया लाकर उसका मुँह और कपड़े पोंछे।

लिंकन की पत्नी का ईर्ष्या इतनी मूर्खतापूर्ण, इतनी उग्र, इतनी अविश्वास्य थी कि जनता में उसके किए हुए उसके कुछ एक मर्मस्पर्शी और अपमानजनक दृश्यों के वर्णन के पाठमात्र से—पचहत्तर वर्ष बाद उनके पाठमात्र से मनुष्य चकित-स्तम्भित रह जाता है। अन्ततः वह पागल हो गई उसके विषय में उदार से उदार बात शायद यह कही जा सकती है कि उसके स्वभाव में संभवतः आरम्भ से ही पागलपन का कुछ अंश था।

क्या इस सारे तंग करने डाँट फिटकार करने और भड़कने ने लिंकन को बदल दिया? एक रीति से हाँ। इससे निश्चय ही अपनी स्त्री के प्रति उसका भाव बदल गया। इससे वह अपने अशुभ विवाह पर पछताने और यथासम्भव पत्नी के सामने जाने से बचने लगा।

स्प्रिंगफील्ड में ग्यारह वकील थे। सब उसकी वहाँ गुजर नहीं हो सकती थी। इसलिए वे घोड़े पर सवार होकर जज डेविड डेविस के पीछे पीछे जहाँ

जहाँ वह अदालत करता था, प्रान्त के एक स्थान से दूसरे स्थान को जाया करते थे। इस प्रकार वे उस प्रान्त के सभी स्थानों से काम लेने का प्रबन्ध कर लेते थे।

दूसरे वकील प्रति शनिवार को सदा स्प्रिङ्गफील्ड वापस आकर अपने परिवारों के साथ रविवार बिताया करते थे। परन्तु लिंकन नहीं आता था। वह घर आने से डरता था। वसन्त के तीन मास और फिर पतझड़ के तीन महिने वह सदा बाहर दौरे पर रहता और कभी स्प्रिङ्गफील्ड के निकट तक न फटकता।

वर्षों वह ऐसा ही करता रहा। ग्राम होटलों में ठहरने की व्यवस्था बहुधा बुरी थी, परन्तु फिर भी वह अपने घर में रह कर पत्नी की निरन्तर डाँट-फिटकार और प्रचण्ड क्रोधोद्गार सुनने से वहीं रहना कहीं अच्छा समझता था।

लिङ्कन की भार्या, सम्राज्ञी यूजीनी, और काउँट टॉलस्टॉय की पत्नी ने पतियों को तंग करके ऐसा ही फल पाया था। इसका परिणाम उनके जीवनों में दुःख के सिवा और कुछ नहीं हुआ। जिस वस्तु को वे सबसे अधिक प्रिय समझती थीं उसीको उन्होंने नष्ट कर दिया।

बॅस्सी हेम्बर्गर, जिसने न्यूयार्क सिटी के गृह-सबन्धों की कचहरी में ग्यारह वर्ष बिताए हैं, और जो पति और पत्नी के एक दूसरे को छोड़ देने के सहस्रों अभियोगों की परीक्षा कर चुकी है, कहती है कि पुरुषों के घर से भाग जाने का एक प्रधान कारण उनकी स्त्रियों का उन्हें तंग करना होता है। या, जैसा कि डोरोथी डिक्स लिखता है, "अनेक पत्नियों ने अपने गार्हस्थ्य-सुख को अपने ही हाथों नष्ट किया है।"

इसलिए, यदि आप अपने गृह-जीवन को सुखी बनाना चाहती हैं, तो पहला सूत्र है—

पतियों को कदापि, कदापि तंग न करो !!!

दूसरा अध्याय

प्रेम करो और जीने दो।

डिज़रायली कहता है — हो सकता है कि अपने जीवन में मैं अनेक मूर्खतायें करूँ, परन्तु प्रेम के लिए विवाह करने की मेरी कभी इच्छा नहीं।

और सचमुच उसने प्रेम के वशीभूत होकर विवाह नहीं किया। वह पैंतीस वर्ष की आयु तक अविवाहित ही रहा। तब उसने एक धनाढ्य विधवा के सामने विवाह का प्रस्ताव किया — ऐसी विधवा के सामने जो उस से पन्द्रह वर्ष बड़ी थी — ऐसी विधवा जिसके केशों को पचास शीत ऋतुओं ने सफ़ेद बना दिया था। प्रेम? अरे नहीं। वह जानती थी कि वह उस पर प्रेम नहीं रखता। वह जानती थी कि वह धन के लिए उससे विवाह कर रहा है। इसलिए उसने एक विनती की। उस ने डिज़रायली से कहा कि आप एक वर्ष प्रतीक्षा कीजिए ताकि मुझे आपके चरित्र के अध्ययन का अवसर मिल जाय। और उस समय के अन्त पर उसने उससे विवाह कर लिया।

आपको यह बात बड़ी नीरस, बड़ी व्यापारिक मालूम देती है? तो भी इस के सर्वथा विपरीत डिज़रायली का गार्हस्थ्य जीवन बड़ा ही सुखमय था, यद्यपि प्रेम रस और यौवन के लिए किए हुए असंख्य विवाह नरक धाम बने हुए हैं।

जिस धनाढ्य विधवा को डिज़रायली ने चुना वह न युवती थी न सुन्दरी और न बुद्धिमती। इन गुणों का उसके साथ संपर्क तक न था! उसके वार्तालाप में ऐसी-ऐसी साहित्यिक और ऐतिहासिक भूलें रहती थीं जिन्हें सुन कर हँसी को रोकना कठिन हो जाता था। उदाहरणार्थ उसे कभी पता नहीं होता था कि पहले कौन आए, यूनानी या रोमन। उसकी कपड़ों की पसन्द अद्भुत थी और उसकी घर की सजावट की रुचि ऊटपटाँग थी। परंतु दाम्पत्य जीवन में जो सब से महत्वपूर्ण बात है उसमें — पुरुषों को सँभालने की कला में — वह बड़ी चतुर थी।

उसने अपनी बुद्धि को डिज़राईली की बुद्धि के विरुद्ध खड़ा करने का उद्योग नहीं किया। डिज़राईली इंग्लैंड का प्रधान मंत्री था। जब वह अंग्रेज़ सामन्तों (डचकों) की विनोदी स्त्रियों की व्यंग्योक्तियों की प्रतियोगिता के बाद रात को थका माँदा घर आता, तो मेरी एन की तुच्छ पट-पट उसे विश्राम का काम देती। घर, उसकी बढ़ती हुई प्रसन्नता के लिए, एक ऐसा स्थान था जहाँ वह अपने मस्तिष्क को विश्राम दे सकता था, और मेरी एन की भक्ति रूपी धूप में ताप सकता था। अपनी बुढ्ढी पत्नी के साथ घर परजो घंटे वह बिताता था वे उसके जीवन में अतीव सुखमय घंटे होते थे। वह उसकी संगिनी थी, उस की विश्वासपात्री थी, उसकी मन्त्रिणी थी। प्रति दिन रात को वह उसे दिन के समाचार सुनाने के लिए हाउस ऑव कॉमन्ज़ से घर भागा आता था। और—यह बड़े महत्व की बात है—जो भी काम वह हाथ में लेता मेरी एन कभी विश्वास न कर सकती कि उसे उस में सफलता न होगी।

मेरी एन, तीस वर्ष तक, डिज़राईली के लिए और केवल डिज़राईली के लिए जीती रही। वह अपनी सम्पत्ति को भी इसीलिए मूल्यवान् समझती थी क्योंकि इससे उसके पति को सुख मिलता था। इस के बदले में, वह उसे अपनी प्यारी नायिका समझता था। एन की मृत्यु के बाद डिज़राईली आर्ल बना, परन्तु, जब अभी वह हाउस ऑव कॉमन्ज़ का ही सदस्य था, उसने मेरी एन को कुलीनपद प्रदान करने के लिए महारानी विक्टोरिया को मना लिया था। इसलिए, सन् १८६८ में एन को वाईकाउँटस बीकन्सफील्ड बना दिया गया था।

जनता को चाहे एन कितनी ही मूर्ख या क्षीण-मस्तिष्क प्रतीत होती हो, परन्तु डिज़राईली कभी उसकी आलोचना नहीं करता था, उसने कभी उसके प्रति निन्दा का एक शब्द भी मुख से नहीं निकाला, और यदि कोई एन की हँसी उड़ाने का साहस करता तो वह भीषण पत्नी-भक्ति के साथ उस की रक्षा के लिए झपटता।

मेरी एन पूर्ण नहीं थी, तो भी तीन दशकों तक वह अपने पति के विषय में बातें करते, उसकी प्रशंसा करते, और उसे प्यार करते कभी नहीं थकी। इसका परिणाम? डिज़राईली कहता है, "तीस वर्ष तक हम ने दाम्पत्य-जीवन व्यतीत किया, परन्तु मैं उससे कभी तंग नहीं आया।" (तो भी कुछ लोग समझते थे कि क्योंकि मेरी एन को इतिहास नहीं आता था, इसलिए वह अवश्य मूर्ख होगी।)

अपनी ओर से, डिज़राईली ने इस बात को कभी छिपा कर नहीं रक्खा कि

मेरी एन उसके जीवन में सबसे महत्त्वपूर्ण वस्तु है। परिणाम ! मेरी एन अपने मित्रों से कहा करती थी उसकी कृपा से मेरा जीवन प्रसन्नता का एक दीर्घ दृश्य मात्र बना रहा है।"

वे आपस में थोड़ी हँसी भी कर लिया करते थे। डिज़रायली कहता, "तुम जानती हो चाहे जैसे मैंने तुम्हारे साथ केवल तुम्हारे रुपये की खातिर ही विवाह किया है।' और मेरी एन मुसकराती हुई उत्तर देती हाँ यदि तुम्हें दुबारा विवाह करना होता तो तुम मेरे साथ प्रेम के लिए ही विवाह करते क्यों नहीं!"

और वह स्वीकार करता कि यह बात ठीक है।

नहीं मेरी एन निर्दोष नहीं थी। परन्तु डिज़रायली सयाना था। उसने उसे जो कुछ वह वस्तुत थी वही रहने दिया।

हेनरी जेम्स इसी भाव को यों कहता है, दूसरों के साथ संसर्ग करने के लिए पहली सीखने योग्य बात यह है कि उनके सुखी होने की अपनी विशेष रीतियों में हस्तक्षेप न किया जाय परन्तु शर्त यह है कि वे रीतियाँ हमारी रीतियों में बलात् हस्तक्षेप न करती हों।"

यह बात इतनी महत्त्वपूर्ण है कि इसे मैं यहाँ दुहराता हूँ –' दूसरों के साथ संसर्ग करने के लिए पहली सीखने योग्य बात यह है कि उनके सुखी होने की अपनी विशेष रीतियों में हस्तक्षेप न किया जाय

या जैसा कि लीलैण्ड फॉस्टर वुड अपनी पुस्तक ग्रोइंग टुगेदर इन दि फैमिली में कहता है – दाम्पत्य जीवन की सफलता केवल ठीक व्यक्ति ढूँढ़ने पर नहीं वरन् इससे भी बढ़ कर आप ठीक व्यक्ति होने पर है।

इसलिए यदि आप अपनी गृहस्थी को सुखी बनाना चाहते हैं तो दूसरा सूत्र है—

अपने जीवन-सहचरी को ढंग से छोड़ देने का यत्न मत कीजिए।

तीसरा अध्याय

यह काम करने से आप को तलाक़ की आवश्यकता न होगी

सार्वजनिक जीवन में डिसराइली का सबसे कट्टर प्रतियोगी महान् ग्लैडस्टोन था। ये दोनों साम्राज्य में प्रत्येक विवाद्योग्य विषय पर टकराते थे, तो भी दोनों में एक बात सामान्य थी, दोनों के निज् जीवन परम सुखी थे।

विलियम और कैथेराइन ग्लैडस्टोन दोनों पति-पत्नी उनसठ वर्ष तक इकट्ठे रहे, कोई तीन कोड़ी वर्ष तक स्थिरभक्ति के साथ दीप्तिमान रहे। इंग्लैंड के प्रधानमंत्रियों में सबसे गौरवान्वित, ग्लैडस्टोन, का मुझे वह रूप भाता है जिसमें वह अपनी पत्नी का हाथ पकड़ कर निम्नलिखित गीत गाते हुए, अँगेठी के ईर्द-गिर्द नाचा करता था—

गाते और बजाते चलते, जीवन पथ के पार।
मल से आवृत्त है पति सहचर,
पत्नी फूहड़ वेष भयकर,
फिर भी अद्भुत प्यार॥
सुख में सुख का अनुभव पा कर,
दुख में दुख का राग मिला कर,
बजते वीणा तार। गाते और० —

ग्लैडस्टोन, जो जनता में एक भयकर शत्रु था, घर में कभी छिद्रान्वेषण नहीं करता था। जब सवेरे वह कलेवा करने आता और देखता कि उसका शेष सारा परिवार अभी तक सो रहा है, तो वह एक कोमल रीति से अपनी धिक्कार प्रकट

करता। वह अपने शब्द को ऊँचा करके घर को एक रहस्यपूर्ण संगीत से भर देता। इससे घर के दूसरे लोगों को स्मरण हो आता कि इग्लैंड का सबसे कार्यरत मनुष्य नीचे अपनेका अपने कलेजे की प्रतीक्षा कर रहा है। कूटनीति निपुण और विचारशील होने के कारण वह परोक्ष आलोचना से पूरा पूरा बचता था।

महारानी कैथेराइन भी बहुधा इसी प्रकार किया करती थी। कैथेराइन का संसार के सबसे बड़े साम्राज्य पर शासन था। उसको करोड़ों प्रजाओं को जीवन और मृत्यु देने की उसे शक्ति थी। राजनीतिक रूप से वह बहुधा एक निर्दय सर्वाधिकारी थी जो व्यर्थ युद्ध करती थी और अपने कोड़ियों वैरियों को गोलिया से उड़वा दिया करती थी। तो भी यदि उसका रसोइया मास जला देता था तो वह कुछ न कहती थी। वह मुस्करा कर क्षमापूर्वक उसे खा लेती थी।

दाम्पत्य दु ख के कारणों पर अमेरिका की प्रधान प्रामाणिक लेखिका डोरथी डिक्स कहती है कि पचास प्रति सैकड़ा से अधिक विवाह विफल होते हैं। और वह जानती है कि इतने विवाहों की विफलता का एक कारण आलोचना—निकम्मी हृदय को जलाने वाली आलोचना है।

इसलिए यदि आप अपना गृह-जीवन सुखी रखना चाहते हैं तो तीसरा सूत्र याद रखिए—

आलोचना मत कीजिए।

और यदि बच्चों के दोष ढूँढ़ने को आप का मन ललचाए आप सोचते होंगे कि मैं कहूँगा 'मत कीजिए।' परन्तु मैं ऐसा नहीं कहता। मैं केवल इतना ही कहना चाहता हूँ कि बच्चों की आलोचना करने के पूर्व अमेरिकन पत्र-संपादन कला की एक उत्कृष्ट पुस्तक फादर फॉरगट्स पढ़िए। यह मूलत सम्पादकीय लेख के रूप म पीपल्स होम-जर्नल में छपी थी हम लेखक की अनुमति से उसे यहाँ उद्धृत कर रहे हैं।

फादर फॉरगेट्स अर्थात् पिता भूल जाता है। नामक लेख हृदयस्पर्शी निष्कपटभाव की अवस्था में लिखा गया था। यह पाठकों को इतना पसन्द आया कि इसे बार बार छापा जा रहा है। पन्द्रह वर्ष हुए जब वह पहली बार छापा था। इसका लेखक ब डिब्लियुल्स्टन लर्नेड लिखता है कि तबसे वह समूचे देश में सैकड़ों पत्र-पत्रिकाओं में उद्धृत हो चुका है। अनेक विदेशी भाषाओं में भी इसका बहुत प्रचार हुआ है। मैंने सहस्रों लोगों को जो उसे स्कूल गिरजा और व्याख्यान

वैरी से पढ़ना चाहते थे व्यक्तिगत अनुमति दी है। असंख्य बार यह रेडियो पर सुनाया जा चुका है। एक अनोखी बात यह है कि कालेज-मेग्ज़ीनों और हाई स्कूल-पत्रिकाओं ने इसका उपयोग किया है। कभी-कभी एक छोटा-सा टुकड़ा रहस्यपूर्ण रीति से 'खट-खट करता' जान पड़ता है। यह छोटा-सा प्रबन्ध तो निश्चय ही खटखटाया।"

पिता भूल जाता है

ड० लिविङ्गस्टन लार्नेड

बेटा, ध्यान से सुनो। जिस समय तुम सो रहे हो मैं तुम्हें यह कह रहा हूँ। एक छोटा-सा हाथ तेरे गाल के नीचे दब गया और सुन्दर अलकें तेरे भीगे हुए माथे पर गीली होकर चिपकी हुई थीं। मैं अकेला ही चुपके से तेरे कमरे में आ गया हूँ। अभी कुछ ही मिनट बीते जब मैं वाचनालय में बैठा समाचार-पत्र पढ़ रहा था, मुझ पर पश्चात्ताप की लहर दौड़ गई। मुझे ऐसा जान पड़ा, मेरा साँस घुट रहा है। अपराधी के रूप में मैं तेरी खाट के निकट आया।

पुत्र, मैं इन बातों पर विचार कर रहा था—मैं तुम पर खीझा था। स्कूल जाते समय जब तुम कपड़े पहन रहे थे तो मैंने तुम्हें डाँट-फिटकार की थी, क्योंकि तुमने अपना मुख गीली तौलिया से एक बार केवल पोंछ ही लिया था। अपने जूते साफ़ न करने के लिए मैंने तुम्हारी खबर ली थी। जब तुमने अपनी कुछ वस्तुएँ भूमि पर गिरा दी थीं तो मैं क्रोध-पूर्ण स्वर में चिल्लाया था।

कलेवे के समय भी, मैंने दोष ढूँढे थे। तुमने चीज़ें गिरा दी थीं। तुम भोजन को छील रहे थे। तुमने अपनी कोहनी मेज़ पर रख दी थी। तुमने अपनी डबल रोटी पर मक्खन की बहुत मोटी तह जमाई थी। जब तुम खेलने के लिए चले और मैं रेलगाड़ी पर सवार होने के लिए रवाना हुआ, तुम ने मुड़ कर हाथ जोड़ते हुए कहा, "पिता जी, नमस्ते!" तब मैंने मुड़क कर उत्तर दिया, 'अपने कंधों को पीछे की ओर दबा कर रक्खो!"

तब रात को फिर वही बात होने लगी। जब मैं सड़क पर से आ रहा था, मैंने तुम्हें घुटनों के बल झुक कर गोलियाँ खेलते देखा। तुम्हारी जुराबों में छेद थे। मैंने तुम्हें अपने आगे-आगे चलाते हुए घर ले जाकर तुम्हारे मित्रों के सामने तुम्हारा मान-भङ्ग किया। मोजे महँगे थे—और यदि तुम्हें वे खरीदने पड़ते तो तुम उनके सम्बन्ध में अधिक सावधान रहते! पुत्र, पिता की दृष्टि से इसकी कल्पना करो!

क्या तुम्हें स्मरण है, बाद को, जब मैं पुस्तकालय में बैठा पढ़ रहा था, तुम कैसे डरते डरते भीतर आए थे? तुम्हारे नेत्रों से टपकता था कि तुम्हें कोई दुःख

हो रहा है। जब मैंने समाचार-पत्र पर से दृष्टि उठाई और विघ्न से अधीर होकर, ऊपर देखा तो तुम द्वार पर झिझकते खड़े थे। मैंने क्रोध से कहा 'क्या चाहते हो?'

तुम कुछ नहीं बोले, परन्तु तूफान की तरह दौड़ कर तुमने अपनी भुजाएँ मेरे गले में डाल दीं। तुमने प्रेम से हाँ ऐसे प्रेम से जो परमेश्वर ने तुम्हारे हृदय में खिलाया था और जिसे उपेक्षा भी मुरझा न सकती थी अपनी नन्ही-नन्ही भुजाओं को कस दिया। इसके बाद तुम पट पट करते हुए ऊपर सीढ़ियों पर चढ़ गये। अच्छा बेटा इसके थोड़ी ही देर बाद मेरे हाथ से समाचार-पत्र खिसक कर गिर पड़ा और एक भीषण मिचलाकारी भय ने मुझ पर अधिकार कर लिया। स्वभाव मेरे साथ क्या कुछ करता रहा है! दोष ढूँढने का डाँटने-डपटने का स्वभाव-मेरा ढर्रा होने के लिए मैंने तुम्हें यह प्रतिफल दिया उसका कारण यह नहीं कि मैं तुम पर प्रेम नहीं करता था इसका कारण यह था कि मैं युवक से बहुत कुछ की आशा करता था। मैं तुम्हें अपनी आयु के गज से माप रहा था।

तुम्हारे चरित्र में बहुत सी बातें अच्छी सुन्दर और सच्ची थीं। तुम्हारा छोटा सा हृदय उतना ही महान् था जितनी कि विस्तृत पर्वतमाला पर उषा होती है। यह बात तुम्हारे उस स्नेह से प्रकट होती थी जो तुम स्वभाव-सम्भूत आवेग से दौड़ कर मेरे साथ प्रकट करते थे। पुत्र आज रात मुझे किसी दूसरी बात की चिन्ता नहीं। मैं अन्धकार में तुम्हारी खाट के पास आया हूँ, और लज्जा के मारे घुटने टेके रहा हूँ!

यह एक बहुत हलका प्रायश्चित है मैं जानता हूँ यदि मैंने ये बातें तुम्हारी जाग्रत अवस्था में तुम्हें सुनाई होतीं तो तुम इनको समझ न पाते। परंतु कल मैं सच्चा पिता बनूँगा। मैं तुम्हारे साथ मित्र बन कर रहूँगा तुम्हारे दुःख में दुःखी हूँगा और तुम्हारे सुख में सुखी। जब कोई अधीर शब्द मेरे मुँह में आवेंगे तो मैं अपनी जिह्वा को रोक लूँगा। मैं एक कर्मकाण्ड-पद्धति मान कर यों कहता रहूँगा— यह केवल लड़का—एक छोटा लड़का ही तो है।

मुझे डर है कि मैंने एक वयस्क मनुष्य के रूप में तुम्हारा मानस दर्शन किया है। तो भी अब मैं जैसा तुम्हें पलंग में सोता हुआ, और थका हुआ देखता हूँ मैं तुम्हें अभी भी एक बच्चा ही देखता हूँ। कल तुम अपनी माता की गोद में थे तुम्हारा सिर उसके कंधे पर था। मैंने तुमसे बहुत अधिक बहुत अधिक आशा की है।

चौथा अध्याय

प्रत्येक व्यक्ति को सुखी बनाने का शीघ्र उपाय

लोव एन्जल्स में पारिवारिक संबंधों की संस्था का निर्देशक, पॉल पोपीनो, कहता है, " बहुत से पुरुष पत्नियाँ ढूँढते समय प्रबंधकारिणी स्त्रियाँ नहीं, वरन् कोई ऐसी स्त्री ढूँढते हैं जिस में मोहिनी हो और जो उनके वृथागर्व को फुलाने और उनको श्रेष्ठ अनुभव कराने को सम्मत हो। कार्यालय-प्रबंधक लड़की को वे भोजन पर बुला सकते हैं, परन्तु केवल एक बार। वह वर्तमान राजनीति और दर्शनशास्त्र की बातें करके अपना महत्त्व दिखला सकती है। परन्तु उसे विवाह के लिए कोई पसंद नहीं करता।

"इसके विपरीत, एक साधारण पढ़ी लिखी लड़की को जब कोई विवाहार्थी तरुण भोजन पर बुलाता है, तो वह अपनी चमकती हुई दृष्टि उस पर फैंक कर व्यग्रता के साथ कहती है, 'अब अपने विषय में मुझे कुछ और बातें बताइए'।" इसका परिणाम यह होता है कि वह दूसरे युवकों से कहता है, " कि यद्यपि वह असाधारण रूपवती तो नहीं, परन्तु उससे अच्छी वार्तालाप करनेवाली लड़की मैंने दूसरी नहीं देखी।"

स्त्री के भली दीखने और उचित रूप से वस्त्र ओढ़ने के उद्योग की पुरुष अवश्य प्रशंसा करेंगे। स्त्रियों को कपड़े पर कितना गहरा अनुराग होता है, इसको सभी पुरुष भूल जाते हैं। उदाहरणार्थ, यदि एक स्त्री और पुरुष बाजार में एक दूसरी स्त्री और पुरुष को मिलें, तो स्त्री क्वचित् ही दूसरे पुरुष को देखती है, वह सामान्यतः यही देखती है कि दूसरी स्त्री कितने अच्छे वस्त्र पहने हुए है।

मेरी दादी पिछले वर्ष अठानवें वर्ष की आयु में मर गई। उसकी मृत्यु के कुछ काल पूर्व, हमने उसे उसका एक फोटो दिखाया जो तैंतीस वर्ष पहले लिया गया था। दृष्टि दुर्बल हो जाने से वह चित्र को भलीभाँति न देख सकी। उसने एकमात्र जो प्रश्न पूछा वह था- " मैंने कौन से कपड़े पहन रक्खे थे।" इस पर

विचार कीजिए। एक अठानवें वर्ष की वृद्धा स्त्री खाट से लगी हुई, बुढ़ापे से थकी हुई मरणासन्न, जिसकी स्मृति इतनी दुर्बल हो चुकी है कि वह अपनी बेटियों को भी नहीं पहचान सकती अभी तक भी इस बात को जानने में दिलचस्पी रखती है कि सैंतीस वर्ष पूर्व वह कौन वस्त्र पहने हुए थी! जिस समय उसने यह प्रश्न पूछा, उस समय मैं उसकी खाट के सिरहाने उपस्थित था। इसने मुझ पर एक ऐसा संस्कार डाला जो कभी नहीं मिटेगा।

जो पुरुष ये पंक्तियाँ पढ़ रहे हैं उनको यह याद नहीं हो सकता कि पाँच वर्ष पहले वे कैसे सूट या कमीजें पहनते थे और उन्हें उनको याद रखने की रत्ती भर भी इच्छा नहीं। परन्तु स्त्रियाँ—वे भिन्न हैं, और हम अमेरिकन पुरुषों को इसे स्वीकार करना चाहिए। ऊपर की श्रेणी के फरांसीसी लड़कों को स्त्री के फ्रॉक और हैट की प्रशंसा करना सिखाया जाता है बेशक एक ही बार नहीं परन्तु रात में कई बार। और पाँच करोड़ फ्राँसीसी पुरुष गलती पर नहीं हो सकते!

मेरे पास एक कहानी काट कर रक्खी हुई है। मैं जानता हूँ यह घटना कभी नहीं हुई। परन्तु यह एक सत्य का निदर्शन करती है इसलिए मैं इसे यहाँ दुहराता हूँ।

इस मूर्खतापूर्ण कहानी के अनुसार एक किसान स्त्री ने दिन भर भारी श्रम करने के उपरान्त, खाने के समय अपने पुरुषों के आगे सूखी घास का एक ढेर लगा दिया। जब उन्होंने क्रुद्ध होकर उससे पूछा कि क्या तुम पागल हुई हो, तो उसने उत्तर दिया 'क्यों मुझे क्या पता था कि तुम इस पर ध्यान दोगे! मैं तुम पुरुषों के लिए गत बीस वर्ष से भोजन बनाती आ रही हूँ और इस सारे काल में मैंने तुम्हारे मुख से एक भी ऐसा शब्द नहीं सुना जिससे मुझे पता लगे कि तुम घास नहीं खा रहे हो।

मास्को और सेण्ट पीटर्सबर्ग के परिपुष्ट लोगों का शिष्टाचार अच्छा होता था। ज़ार-कालीन रूस में ऊपर की श्रेणियों में यह प्रथा थी कि, सुन्दर भोजन का आनन्द लेने के बाद वे रसोइये को अपने सामने बुला कर उसको धन्यवाद देते थे।

अपनी पत्नी के लिये भी आप उतना ही विचार क्यों न रक्खें? अगली बार जब वह स्वादिष्ट फिरनी बनाये तो उसकी प्रशंसा कीजिये। उसे पता लगने दीजिये कि आप इस बात की कदर करते हैं—कि आप घास नहीं खा रहे हैं। अथवा जैसा कि टैक्सास गुइनन कहा करता था "अपनी लड़की को एक बड़ा समस्त हाथ दो।"

ऐसा करते हुए, स्त्री को यह बताने से मत डरिए कि आपके सुख के लिये वह कितनी महत्त्वपूर्ण है। डिसराईली इंग्लैंड का एक महान् राजनीति-विशारद था, तो भी, जैसा कि हम देख चुके हैं, वह संसार को यह बताते हुए लज्जित नहीं होता था कि वह "उस छोटी स्त्री का कितना अधिक ऋणी है।"

अभी अगले दिन, मैं एक पत्रिका पढ़ रहा था कि मेरी दृष्टि इस पर पड़ी। यह एड्डी केन्टर की मुलाकात में से है।

एड्डी केन्टर कहता है, "जितना मैं अपनी पत्नी का ऋणी हूँ उतना संसार में किसी दूसरे का नहीं। मेरी कुमार अवस्था में वह मेरी सर्वोत्तम सखी थी। वह मुझे सन्मार्ग पर चलने में सहायता देती थी। विवाह हो जाने के उपरान्त, वह एक-एक पैसा बचाती और व्यापार में लगाती थी। उसने मेरे लिये एक भारी सम्पत्ति बना दी। हमारे पाँच सुन्दर बच्चे हैं। उसने सदा मेरे लिए एक अद्भुत घर बनाया है। यदि मै ने कहीं कुछ उपार्जन किया है, तो उसका श्रेय उसीको है।"

हॉलीवुड में, जहाँ विवाह की जोखिम इतनी अधिक है कि लण्डन का लॉयड्स जैसा धन-कुबेर भी उसकी बाजी न लगायगा, एक विशेष रूप से सुखी विवाह वार्नर बक्सटर का है। श्रीमती बक्सटर ने, जिसका कुमारी अवस्था का नाम विनिफ्रेड ब्रायसन था, विवाह कर लेने पर सिनेमा की नटी का काम छोड़ दिया। यद्यपि इससे उसे बड़ी भारी क्षति थी, तो भी उसका यह त्याग कभी उनके सुख को हानि नहीं पहुँचाने पाया। वार्नर बक्सटर कहता है, "रंगमंच पर सफलतापूर्वक अभिनय करने से उसे जो वाह-वाह मिला करती थी उससे वह वंचित हो चुकी है, परन्तु मैंने इस बात का ध्यान रखने का यत्न किया है कि उसे मेरे द्वारा की गई उसकी वाह-वाह का पूरा पूरा पता रहे। स्त्री को अपने पति से सुख तभी मिलता है जब पति उसके प्रति चाह और भक्ति प्रकट करे। यदि उसकी चाह और भक्ति वास्तविक है, तो पत्नी भी उसके प्रति चाह और भक्ति प्रकट करके उसे सुखी करेगी।"

बस यही बात है। इसलिए, यदि आप अपने गृह-जीवन को सुखी रखना चाहते हैं, तो एक अतीव महत्त्वपूर्ण सूत्र चौथा सूत्र है—

निष्कपट भाव से प्रशंसा कीजिए।

पाँचवाँ अध्याय

स्त्री को इन की बड़ी आवश्यकता है

स्मरणातीत युगों से फूल प्रेम की भाषा समझे जाते हैं। कोई महँगे नहीं मिलते, विशेषत जिन दिनों उनकी फसल हो और बहुधा वे मालियों से मिला करते हैं। तो भी सामान्य पति गुलाब का गुच्छा या मोतिए का हार बहुत ही कम घर लाता है। इसलिए हो सकता है। कि आप इन फूलों को केसरे के फूल जैसा बहुमूल्य या हिमालय के उत्तुङ्ग शिखर पर फूलने वाले वनजी फूल जैसा दुर्लभ समझते हों।

पत्नी को फूल देने के लिए आप उसके रुग्ण होने की क्यों प्रतीक्षा करते हैं? कल ही रात उसके लिए मोतिए के फूल हार क्यों न लाइये? आप परीक्षण करना चाहते हैं। इसका प्रयोग कीजिए। देखिए क्या होता है।

जार्ज म कोहन एक बहुत ही कार्यरत मनुष्य था। तो भी वह मॉलने से अपनी माता को, जब तक वह जीती रही, दिन में दो बार टेलीफोन किया करता था। क्या आप समझते हैं कि प्रत्येक बार उसके पास माँ को सुनाने के लिए कोई चमत्कारी समाचार रहता था? नहीं थोड़े से ध्यान का अर्थ यह है—जिस व्यक्ति पर आप प्रेम करते हैं उसे यह दिखलाता है कि आप उसका चिन्तन कर रहे हैं आप उसे प्रसन्न करना चाहते हैं और उसका सुख एवं कल्याण आपके हृदय को बहुत प्रिय और बहुत निकट हैं।

स्त्रियाँ जन्म दिवसों और वर्षियों को बड़ा महत्व देती हैं—क्यों देती हैं यह बात सदैव एक स्त्री-सुलभ रहस्य बनी रहेगी। सामान्य पुरुष अपने जीवन में भूलें कर सकता है और उसे उन भूलों की तिथियाँ याद नहीं होंगी परन्तु थोड़ी सी तिथियाँ ऐसी हैं जो अपरिहार्य हैं—१४९२ १७७६ पत्नी के जन्म-दिन तिथि और अपने विवाह की तिथि और संवत्। यदि आवश्यकता हो तो वह पहली दो के बिना भी काम चला सकता है—परन्तु अन्तिम के बिना नहीं!

शिकागो का जज जोसफ सम्बथ, जिसने ४०,००० विवाहसंबंधी झगड़ों पर पुनर्विचार किया है और २,००० जोड़ों की सुलह कराई है, कहता है, "अधिकांश दाम्पत्य दुःख की तह में मामूली-मामूली बातें होती हैं। सवेरे जब पति काम पर जाने लगे तो पत्नी के उसको नमस्ते कह देने जैसी साधारण सी बात से कई तलाक रुक सकते हैं।"

राबर्ट ब्राऊनिङ्ग, जिसका श्रीमती इलेजबॅथ बेरेट्ट ब्राऊनिङ्ग के साथ जीवन कदाचित् अतीव आनन्दमय था, बहुत कार्यरत होने पर भी सम्मान और चिन्ता द्वारा प्रेम वन्हि को प्रज्वलित रखने के लिए सदा समय निकाल लेता था। वह अपनी अशक्त पत्नी के साथ इतने ध्यान से व्यवहार करता था कि पत्नी ने एक बार अपनी बहनों को लिखा था, "अब मैं स्वभावत आश्चर्य करने लगी हूँ कि कुछ भी हो मैं कहीं सचमुच ही किसी प्रकार की देवदूत तो नहीं।"

ऐसे लोगों की संख्या कुछ कम नहीं जो इन छोटेछोटे दैनन्दिन आदर-सत्कारों का मूल्य वास्तविक से कम कूतते हैं। गेनोर मेड्डोक्स पिक्टोरियल रीव्यू के एक लेख में कहता है—"अमेरिकन घर को वस्तुतः थोड़े ही नए अवगुणों की आवश्यकता है। उदाहरणार्थ, खाट पर लेटेलेटे कलेवा करना एक ऐसी सुन्दर लम्पटता है जिसमें स्त्रियों को अधिक संख्या में लिप्त होना चाहिए। खाट पर लेटे हुए कलेवा करना स्त्री के लिए बहुत कुछ वही काम करता है जो प्राइवेट क्लब पुरुष के लिए करता है।"

अन्त को विवाह यही कुछ है—तुच्छ तुच्छ सी घटनाओं की एक माला। उस दम्पती पर खेद है जो इस सच्चाई पर ध्यान नहीं देता। श्रीमती एडना सेंट विनसेंट मिल्ले ने इसी बात का सार अपने एक छोटे से दोहे में इस प्रकार प्रकट किया है—

> सुख प्रेम की सरिता जावे मुझे न कोई पीड़ा।
> तुच्छ तुच्छ बातों में टूटा प्रेम किन्तु है क्रीड़ा॥

यह कविता इतनी अच्छी है कि इसे कण्ठस्थ कर लेना चाहिये। रीनो में अदालतें सप्ताह में छ दिन तलाक स्वीकार करती हैं, प्रत्येक दस मिनट के बाद एक की गति से। उनमें से कितने तलाकों का कारण कोई वास्तविक दुःख होता है? मैं अधिकारपूर्वक कहता हूँ, बहुत थोड़ों का। यदि आप वहाँ दिन-

पास बैठ कर उन दुःखी पतियों और पत्नियों की गवाही सुन सकें तो आपको पता लगेगा कि प्रेम तुच्छ तुच्छ सी बातों में जाता रहा।'

अब जेब से चाकू निकाल कर इस उद्धरण को काट लीजिए। इसे अपनी टोपी के भीतर या दर्पण पर चिपका लीजिए जहाँ सवेरे हजामत बनाते समय प्रतिदिन आपकी दृष्टि इस पर पड़ती रहे—

"यह मानुष-जन्म फिर न मिलेगा इसलिए किसी मनुष्य की जो भी भलाई मैं कर सकता हूँ जो भी दया मैं उस पर दिखा सकता हूँ वह मुझे अभी करनी और दिखानी चाहिए, मुझे इसे कल पर नहीं छोड़ना चाहिए और न इसकी उपेक्षा करनी चाहिए क्योंकि यह मानुष जन्म फिर नहीं मिलेगा।'

इसलिए यदि आप अपना दाम्पत्य जीवन सुखमय बनाना चाहते हैं तो पाँचवाँ सूत्र है—

छोटी छोटी बातों का ध्यान रखिए।

छठा अध्याय

यदि आप सुखी होना चाहते हैं तो इस की उपेक्षा न कीजिए

वाल्टर डमरोश ने अमेरिका के एक बहुत बड़े सुवक्ता और एक बार राष्ट्रपति बनने के लिए उम्मेदवार, जेम्स ग० ब्लेन, की पुत्री से विवाह किया। उनका विवाह हुए कई वर्ष हो चुके। तब से वे सुव्यक्त रूप से सुखी जीवन बिता रहे हैं।

इसका रहस्य क्या है ?

श्रीमती डमरोश कहती है, "सावधानी से जीवन-साथी चुनने के बाद मैं विवाह हो जाने के बाद उपरान्त सौजन्य को रखती हूँ। क्या ही अच्छा हो यदि तरुण पत्नियाँ अपने पतियों के प्रति भी वैसा ही सुशीलता का व्यवहार करें जैसा कि वे अपरिचितों के साथ करती हैं। कोई भी मनुष्य चिड़चिड़ी स्त्री से दूर भागेगा।"

अशिष्टता एक ऐसा नासूर है जो प्रेम को लील जाता है। प्रत्येक व्यक्ति यह जानता है, तो भी लोक-विदित है कि हम अपने आत्मीय जनों के प्रति उतने सुशील नहीं होते जितने कि अपरिचितों के प्रति होते हैं।

हम अपरिचितों की बात काट कर कभी यह कहने का विचार तक नहीं लाते, "शिव, शिव। आप वही पुरानी कथा फिर से सुनाने लगे हैं।" हम अपने मित्र की डाक उसकी अनुमति के बिना खोलने, या दूसरों के व्यक्तिगत गुप्त भेदों को टोहने का कभी स्वप्न भी नहीं देखेंगे। परन्तु हम अपने परिवार के लोगों का, जो हमारे सब से निकट और सब से प्यारे हैं, उनके तुच्छ अपराधों के लिए अपमान करने का साहस करते हैं।

पुनः मैं डोरथी डिक्स का वचन उद्धृत करता हूँ – "यह एक अचम्भे की परन्तु सच्ची बात है कि कार्यतः केवल हमारे अपने ही घर के लोग हमें नीच, अपमानजनक, और घाव करने वाली बातें कहते हैं।"

हेनरी क्ले रिजनर कहता है, "सुशीलता हृदय का वह गुण है जो भग्नद्वार पर ध्यान न देकर द्वार के परे वाटिका में खिले हुए पुष्पों पर ध्यान देता है।"

विवाह के लिए सुशीलता का उतना ही महत्त्व है जितना आपकी मोटर के लिए तेल का।

ऑलिवर वैण्डल होम्स 'नाश्ते की मेज का स्वेच्छाचारी शासक' नामक पुस्तक का लेखक अपने परिवार में स्वेच्छाचारी बिलकुल नहीं था। वास्तव में वह यहाँ तक ध्यान रखता था कि जब भी वह अपने को उदास और खिन्नचित्त अनुभव करता। वह अपनी उदासी को अपने शेष परिवार से छिपाने का यत्न करता। वह कहा करता था कि उदासी को दूसरों को भी उसमें भागीदार बनाये बिना, अकेले आप ही सहन करना, मेरे लिए पर्याप्त दुःखदाई है।

ऑलिवर वैण्डल होम्स ऐसा ही किया करता था। परन्तु सामान्य मानव की क्या दशा है! कार्यालय में कोई खराबी हो जाती है बिक्री घट जाती है, या दूकान का मालिक उसे डाँट-डपट करता है उसे विनाशकारी सिर-पीड़ा होने लगती है या कोई हानि हो जाती है तो वह उसकी कसर परिवार पर निकालने के लिए तुरन्त घर दौड़ा आता है।

हॉलेण्ड में लोग घर के भीतर प्रवेश करते समय जूते दहलीज के बाहर खोल देते हैं। हमें उन लोगों से शिक्षा लेनी चाहिए और घर में प्रवेश करने के पूर्व दिन भर के कष्टों और चिन्ताओं को बाहर ही छोड़ आना चाहिए।

विलियम जेम्स ने एक बार 'मनुष्य-प्राणियों में एक विशेष अन्धता" शीर्षक प्रबंध लिखा था। वह इस योग्य है कि आप अपने निकटतम पुस्तकालय में जा कर उसे एक बार पढ़ें! वह लिखता है कि, मनुष्य-समाज की जिस विशेष अन्धता का इस प्रबन्ध में वर्णन है जहाँ तक हमारा अपने से भिन्न लोगों और प्राणियों के भावों के साथ सम्बन्ध है उससे हम सब पीड़ित हैं।

ऐसी अंधता जिससे हम सब पीड़ित हैं।" अनेक पुरुष जिनको ग्राहकों के साथ या व्यापार में अपने भागीदारों के साथ कटु वचन बोलने का कभी विचार तक नहीं आता वे भी अपनी पत्नियों पर कुत्तों की तरह भौंकने में संकोच नहीं करते। यद्यपि उनके व्यक्तिगत सुख के लिये व्यापार की
कहीं अधिक महत्त्वपूर्ण, कहीं अधिक आवश्यक है।

सामान्य पुरुष, जिसका दाम्पत्य जीवन सुखमय है, एकान्त में रहने वाले प्रतिभाशाली पुरुष से कहीं अधिक सुखी होता है। प्रसिद्ध रूसी उपन्यास लेखक, गैनेव की सारे सभ्य संसार में प्रशंसा थी। तो भी वह कहा करता था, "मैं अपनी सारी प्रतिमा, सारी पुस्तकें छोड़ने को तैयार हूँ, यदि कहीं, कोई ऐसी स्त्री मुझे मिल जाय जिसे इस बात की चिन्ता हो कि मैंने आज अभी तक भोजन क्यों नहीं किया।"

गार्हस्थ्य-जीवन में सुख के संयोग कितने हैं? जैसा कि हम पहले कह आये हैं, डोरथी डिक्स का विश्वास है कि आधे से अधिक विवाह विफल होते हैं, परन्तु डाक्टर पॉल पोपनो का मत इसके विपरीत है। वह कहता है--"पुरुषों को जितने विवाह में सफलता के संयोग हैं उतने किसी दूसरे कार्य में नहीं। जितने पुरुष किराने का काम करने जाते हैं उनमें से ७० प्रति सैकड़ा विफल रहते हैं। जितने स्त्री पुरुष विवाह करते हैं उनमें से ७० प्रति सैकड़ा सफल होते हैं।"

डोरथी डिक्स सारे विषय को संक्षेप में इस प्रकार कहती है---

वह कहती है, विवाह की तुलना में, जन्म लेना हमारी लोक-यात्रा में एक उपाख्यान मात्र है, और मृत्यु एक तुच्छ घटना।

"किसी भी स्त्री की समझ में यह बात कभी नहीं आती कि पुरुष अपनी गृहस्थी को एक सफल व्यापार बनाने के लिए उतना उद्योग क्यों नहीं करता जितना वह अपने व्यवसाय या धंधे को लाभदायक बनाने के लिए करता है।

परन्तु पुरुष के लिए इस लाख डालर से भी बढ़ कर एक सन्तुष्ट भार्या, और शान्त तथा सुखी घर की आवश्यकता होती है, तो भी सौ में एक भी पुरुष ऐसा नहीं मिलता जो अपने विवाह को सफल बनाने के लिए वस्तुतः गम्भीरता के साथ सोचता हो या सच्चे हृदय से उद्योग करता हो। वह अपने जीवन की सबसे महत्वपूर्ण बात को संयोग पर छोड़ देता है, और भाग्य साथ दे तो सफल हो जाता है, नहीं तो हार जाता है। यह बात स्त्रियों की समझ में नहीं आती कि उनके पति उनके साथ सामनीति से व्यवहार क्यों नहीं करते, जब कि कठोरता की अपेक्षा कोमलता का बर्ताव उनके लिए सदा लाभदायक रहेगा।

"प्रत्येक पुरुष जानता है कि वह अपनी पत्नी को प्रसन्न करके उससे चाहे जो करा सकता है और प्रसन्न होने पर वह फिर गहने-कपड़े के बिना भी काम

पकड़ लेती है। वह जानता है कि यदि मैं उसे यह कह कर थोड़ी सी सच्ची प्रशंसा कर दूँ कि तू कितनी अच्छी प्रबन्धक है, तू मुझे कितनी भारी सहायता देती है तो वह दमड़ी दमड़ी की किफ़ायत करेगी। प्रत्येक पुरुष जानता है कि यदि मैं अपनी भार्या से कहूँगा कि तू पिछले वर्ष के वेश में कितनी सुन्दर और मनोहर देख पड़ती थी तो वह पैरिस के नवीन से नवीन फ़ैशन की भी कुछ परवा न करेगी। प्रत्येक पुरुष जानता है कि वह प्रेम की गङ्गा बहा कर पत्नी को क्रीतदासी बना सकता है जो उसके संकेत पर पुतली की तरह नाचने को तैयार रहती है।

और प्रत्येक पत्नी जानती है कि उसका पति ये सब बातें उसके संबन्ध में जानता है क्योंकि उसने पतिको पूरी तरह बता दिया है कि उससे काम लेने की विधि क्या है। और पत्नी निश्चय नहीं कर पाती कि वह पति के लिए पागल हो जाय या उससे घृणा करे, क्योंकि वह पत्नी की थोड़ी सी चापलूसी करने और जिस ढंग से वह चाहती है उस ढंग से उसके साथ व्यवहार करने के स्थान में उसके साथ झगड़ना अधिक पसंद करता है। इसके कारण उसे बुरा भोजन खाना पड़ता है, उसका रुपया नष्ट होता है और स्त्री को नए वस्त्राभूषण लेकर देने पड़ते हैं।'

इसलिए, यदि आप अपना गार्हस्थ्य जीवन सुखी रखना चाहते हैं तो छठा सूत्र है—

सुशिष्ट बनिए।

सातवाँ अध्याय

काम-शास्त्र की दृष्टि से अशिक्षित मत रहिए

सामाजिक स्वास्थ्य-विज्ञान कार्यालय की प्रधान मन्त्रिणी डाक्टर कैथे-राइन बीमेण्ट डेविस, ने एक बार एक सहस्र विवाहित स्त्रियों को कुछ भीतरी प्रश्नों का साफ साफ उत्तर देने पर सम्मत कर लिया। उनके जो उत्तर आए उनसे पता लगा कि सामान्य अमेरिकन युवक का मैथुन-सम्बन्धी जीवन बड़ा ही दु:खमय है। इन उत्तरों के पाठ के अनन्तर डा० डेविस ने निःसंकोच होकर अपना यह विश्वास प्रकाशित कर दिया कि अमेरिका में तलाक का एक प्रमुख कारण दम्पतियों की यौन कुव्यवस्था अर्थात् समरत का अभाव है।

डाक्टर ग० व० हमिल्टन की जाँच पड़ताल भी इस निर्णय को सत्य प्रमाणित करती है। डा० हमिल्टन ने एक सौ पुरुषों और एक सौ स्त्रियों के वैवाहिक जीवनों के अध्ययन में चार वर्ष लगाए। उसने इन पुरुषों और स्त्रियों से उनके दाम्पत्य-जीवन के सम्बन्ध में कोई चार सौ प्रश्न पूछे, और उनकी समस्याओं पर सविस्तर विचार किया—इतना सविस्तर कि समूचे अनुसंधान में चार वर्ष लग गये। समाज-शास्त्र की दृष्टि से यह काम इतना महत्त्वपूर्ण समझा गया कि इसका सारा व्यय प्रमुख लोकोपकारी व्यक्तियों के एक दल ने दिया। इस प्रयोग के परिणाम आप डाक्टर ग० व० हमिल्टन और कॅनथ मॅकगोवन प्रणीत व्हट इज रॉन्ग विद मैरिज नामक पुस्तक में पढ़ सकते हैं।

अच्छा, विवाह में क्या दोष आ गया है? डाक्टर हमिल्टन कहता है कि "कोई बड़ा ही पक्षपाती और अपरिणामदर्शी मनोविज्ञानी होगा जो यह कहने का साहस करेगा कि पति-पत्नी की अधिकांश अनबन का मूल कारण उनकी मैथुन-संबन्धी कुव्यवस्था नहीं होती। कुछ भी हो, दूसरी कठिनाइयों से उत्पन्न होने वाले झगड़े अनेक अवस्थाओं में मिट जाते हैं, यदि काम कला की दृष्टि से दोनों का सम्बन्ध सन्तोषजनक हो।"

डाक्टर पोपनो ने 'लॉस एन्जलस में पारिवारिक संबंधों की संस्था' के प्रधान के रूप में, सहस्रों लोगों के दाम्पत्य जीवनों पर पुनर्विचार किया है और वह परेलू जीवन पर अमेरिका का एक प्रमुख प्रामाणिक व्यक्ति है। डाक्टर पोपनो के मतानुसार, सामान्यतः चार कारणों से गार्हस्थ्य जीवन दुःखमय बनता है। वह उन कारणों को इस क्रम में देता है—

१—मैथुन संबंधी कुव्यवस्था।

२—अवकाश का समय बिताने की रीति के सम्बन्ध में मत भेद।

३—आर्थिक कठिनाइयाँ।

४—मानसिक शारीरिक या विकारजन्य असमर्थताएँ।

ध्यान दीजिए मैथुन की बात सबसे पहिले स्थान पर है और आश्चर्य की बात है, आर्थिक कठिनाइयाँ सूची में तीसरे स्थान पर हैं।

तलाक के सभी प्रामाणिक ज्ञाता रति-संबन्धी अनुकूलता अर्थात् समरस को परमावश्यक बताते हैं। उदाहरणार्थ कुछ वर्ष हुए सिनसिनाटी में घरेलू सम्बन्धों की अदालत के जज होफमैन ने जिनने सहस्रों घरों की दुःख-कथाएँ सुनी हैं घोषित किया था इन में से नौ तलाक मैथुन-सम्बन्धी गड़बड़ी के कारण होते हैं।

प्रसिद्ध मनोविज्ञानी जॉन ब वाटसन, कहता है, "मानना पड़ेगा कि मैथुन जीवन का एक अतीव महत्वपूर्ण विषय है। निश्चय ही यह वह चीज है जिसमें गड़बड़ी होने से अधिकांश पुरुषों और स्त्रियों के जीवन दुःखमय हो जाते हैं।

मैंने अपनी कक्षा में अनेक प्रैक्टिस करने वाले डाक्टरों को अपने भाषणों में वास्तव यही बात कहते सुना है। तब क्या यह दुःख की बात नहीं कि इस बीसवीं शताब्दी में हमारे पास इतनी पुस्तकें और इतनी शिक्षा रहते हुए भी इस अत्यन्त प्रधान और स्वाभाविक प्रवृत्ति के संबन्ध में अज्ञान के कारण लोगों की गृहस्थियाँ टूटें और जीवन नष्ट हों!

पादरी ऑलिवर म बटरफील्ड अठारह वर्ष तक मेथोडिस्ट पुरोहित के रूप में काम करता रहा। इसके उपरान्त वह न्यूयार्क सिटी में पारिवारिक पथप्रदर्शक रूप में काम करने लगा। उसने जितने लोगों के विवाह कराए हैं उतने शायद ही किसी दूसरे मनुष्य ने कराए हों। वह कहता है—

"गिरजे के पुरोहित के रूप में आरम्भ में ही, मुझे पता लग गया था कि, सदिच्छा और उत्कट प्रेम के रहते भी, विवाह-वेदी पर आनेवाले अनेक जोड़े काम-शास्त्र की दृष्टि से अपढ़ ही होते हैं।"

काम-शास्त्र की दृष्टि से अशिक्षित!

वह आगे कहता है – "जब हम देखते हैं कि विवाह में पति-पत्नी की काम-वासना सम्बन्धी व्यवस्था को समान बनाने का कुछ भी यत्न न करके बहुत अधिक संयोग पर ही छोड़ दिया जाता है, तो हमारे तलाक की दर के केवल १६ वर्ष सैकड़ा होने पर आश्चर्य होता है। पतियों और पत्नियों की एक बहुत बड़ी संख्या की दशा को देखकर यही कहना पड़ता है कि वे वस्तुतः विवाहित नहीं वरन् उनका केवल तलाक नहीं हुआ। वे एक प्रकार के प्रायश्चित्तागार या जेल में रहते हैं।"

डाक्टर बटरफील्ड कहता है, "सुखी विवाह क्वचित् ही संयोग का फल होते हैं। एक सुन्दर भवन के सदृश सोच-समझ कर उनका नकशा तैयार किया जाता है।"

यह नकशा तैयार करने में सहायता देने के लिये, डाक्टर बटरफील्ड वर्षों से इस बात पर जोर देता रहा है कि जो भी जोड़ा मेरे द्वारा विवाह कराना चाहता है उसके लिये आवश्यक है कि वह मेरे साथ अपने भविष्य की योजनाओं के सम्बन्ध में स्पष्ट रूप से विचार करे। इन वाद-विवादों के परिणाम स्वरूप ही वह इस परिणाम पर पहुँचा है कि इतने अधिक विवाहार्थी जोड़े "काम-शास्त्र की दृष्टि से अशिक्षित होते हैं।

वह कहता है – "मैथुन विवाहित जीवन की अनेक तृप्तिकर वस्तुओं में से एक है। परन्तु जब तक मैथुन-व्यवस्था ठीक न हो, तब तक दूसरी कोई भी बात ठीक नहीं हो सकती।"

परन्तु यह ठीक कैसे हो!

डाक्टर बटरफील्ड कहता है – "आवेग-जनित मौन को हटा कर उसके स्थान में वास्तविक रूप से और विरक्तभाव से विवाहित जीवन के भावों और रीतियों पर विचार करने की योग्यता उत्पन्न करनी चाहिये। इस योग्यता को प्राप्त करने की सर्वोत्तम रीति किसी सुरुचिपूर्ण और निर्दोष ज्ञान की पुस्तक का अध्ययन है। मेरी अपनी पुस्तक, 'विवाह और/मैथुन सम्बन्धी एकतानता', के अतिरिक्त मेरे पास इस विषय की कई अच्छी पुस्तकें हैं।

" इस विषय की जितनी पुस्तकें मिलती हैं उनमें से सर्वसाधारण के पढ़ने योग्य सबसे अधिक सन्तोषजनक तीन पुस्तकें ये हैं – इसेबल ई हट्टन कृत " दि सेक्स टेकनीक इन मैरिज "; मेक्स एक्सनर कृत दि सेक्सुअल साइड आव मैरिज हेलीना राईट कृत दि सेक्स फेक्टर इन मैरिज।

इस लिये " अपने गार्हस्थ्य-जीवन को सुखमय बनाने " के लिये सातवाँ सूत्र है—

काम-शास्त्र की कोई अच्छी सी पुस्तक पढ़िए।

पुस्तकों से काम विज्ञान की शिक्षा प्राप्त कीजिए! क्यों नहीं! कुछ वर्ष हुए कोलम्बिया विश्वविद्यालय ने अमेरिकन सामाजिक स्वास्थ्य विभाग संस्था के साथ मिल कर कालेज के छात्रों की मैथुन एवं विवाह-सम्बन्धी समस्याओं पर विचार करने के लिये प्रमुख शिक्षा-शास्त्रियों को निमन्त्रित किया था। उस सम्मेलन में डाक्टर पॉल पोप्नो ने कहा " तलाक घट रहा है। इस घटने का एक कारण यह है कि लोग काम विज्ञान और विवाह पर प्रामाणिक पुस्तकें अधिक पढ़ने लगे हैं। "

इसलिये मैं सच्चे हृदय से अनुभव करता हूँ कि अपने गार्हस्थ्य-जीवन ो सुखी बनाने की रीति पर इस अध्याय को सम्पूर्ण करने का मुझे कोई अधिकार नहीं जब तक मैं ऐसी पुस्तकों की एक सूची न दे दूँ जो इस महत्वपूर्ण विषय का स्पष्ट और वैज्ञानिक ढंग से वर्णन करती हैं।

वैवाहिक प्रेम — डाक्टर मेरी स्टोप्स की मैरिड लव नामक पुस्तक का [illegible] अनुवाद। प्रकाशक, राजकमल प्रकाशन फैज बाजार देहली।

सच्चाई प्रेम — डाक्टर स्टोप्स की ऐनलाइटेन्ड पैरेन्टहुड नामक पुस्तक का अनुवाद। प्रकाशक राजकमल प्रकाशन देहली।

रति विज्ञान — लेखक – सन्तराम बी० ए० प्रकाशक होशियारपुर। मूल्य ४

दि सेक्स फैक्टर इन मैरिज—लेखिका हेलीना राईट म० ड०। मूल्य १ डालर।

दि सेक्सुअल साइड आव मैरिज—लेखक–म० ज० एक्सनर। मूल्य ढाई डालर।

दि सेक्स टेकनीक इन मैरिज — लेखिका–इसेबल एमर्सन हट्टन। मूल्य २ डालर।

मेरेरेज ऑर मैरिज — लेखक – कार्ल वाकर म० ड०। मूल्य २ डालर।

मैरिज एण्ड सेक्सुअल हार्मनी — लेखक – डा आलिवर म बटरफील्ड।

मूल्य ५० सेंट।

सेक्स इन मैरिज—लेखक—अर्नेस्ट र. और ग्लाडिस ह. ग्रोवस। मूल्य ३ डालर।

ए मैरिज मैनुएल—लेखिकागण—डाक्टरनी हन्नाह और अब्राहम स्टोन। मूल्य २ डालर ५० सेंट।

दि मैरिड वुमन—लेखकगण—राबर्ट ए. रॉस म. ड और ग्लाडिस ह. ग्रोवस। मूल्य २ डालर ५० सेंट।

दि सेक्स साइड आव लाइफ—लेखिका-मेरि वेर डनट्ट। मूल्य २५ सेंट।

[टिप्पणी—ये सब अंगरेजी पुस्तकें न्यूयार्क सिटी, अमेरिका में छपी हैं और भारत के किसी भी अच्छे अंगरेजी पुस्तक-विक्रेता के द्वारा मँगाई जा सकती हैं। —अनुवादक।]

गार्हस्थ्य जीवन को सुखी बनाने के सात सूत्र

संक्षेप में

गार्हस्थ्य-जीवन को सुखी बनाने के सात सूत्र

सूत्र १—पतियों को तंग न कीजिए।

सूत्र २—अपने जीवन संगी को हाथ से छोड़ देने का ख्याल मत कीजिए।

सूत्र ३—आलोचना मत कीजिए।

सूत्र ४—निष्कपट भाव से प्रशंसा कीजिए।

सूत्र ५—छोटी छोटी बातों का ध्यान रखिए।

सूत्र ६—सुशील बनिए।

सूत्र ७—काम-शास्त्र की कोई अच्छी सी पुस्तक पढ़िए।

अमेरिकन मैगज़ीन ने अपने जून १९३३ के अंक में इम्मट क्रोजियर का एक लेख, 'विवाहित जीवन खराब क्यों हो जाता है,' छपा था। उस लेख से लेकर निम्नलिखित प्रश्नावली यहाँ दी जाती है। इन प्रश्नों के उत्तर सोचिए। जिस प्रश्न का उत्तर आप हाँ में दे सकें उसके लिए अपने को दस अंक दीजिए।

पतियों के लिए

१—क्या आप अभी तक भी समय-समय पर पुष्प भेंट करके, उसका जन्म-दिवस और विवाह-वर्षी मना कर, या किसी आकस्मिक सत्कार, किसी अप्रत्याशित स्नेह द्वारा अपनी पत्नी को रिझाया करते हैं? ...

२—क्या आप कभी दूसरों के सामने उसकी आलोचना न करने का ध्यान रखते हैं? . ...

३—क्या आप, गृहस्थी के खर्चों के अतिरिक्त, उसे कुछ ऐसा रुपया भी देते हैं जिसे वह चाहे जैसे व्यय कर सके?...

४—क्या आप उसकी बदलती हुई चित्त की अवस्थाओं को समझने और थकावट, घबराहट, और चिड़चिड़ापन के समयों में उसकी सहायता करने का उद्योग करते हैं? ... .

५—क्या आप अपना आमोद-प्रमोद का कम से कम आधा समय अपनी पत्नी के साथ मिल कर बिताते हैं? .. ... .

६—क्या आप अपनी पत्नी की रसोई या गृह-प्रबंध की तुलना अपनी माता या किसी दूसरे पुरुष की स्त्री की रसोई या गृह-प्रबन्ध के साथ करने से चतुरता-पूर्वक बचते हैं, सिवा उस दशा के जब कि यह तुलना आपकी पत्नी की श्रेष्ठता को प्रकट करती हो? .. .

७—क्या आप उसके बौद्धिक जीवन में, उसके क्लबों और समाजों में, जो पुस्तकें वह पढ़ती है और नागरिक समस्याओं पर उसके विचारों में निश्चित दिलचस्पी लेते हैं? ..

८—क्या आप शंकाशीलता प्रकट किए बिना उसे दूसरे पुरुषों के साथ वार्तालाप और मित्रोचित व्यवहार करने दे सकते हैं? ...

९—क्या आप उसकी प्रशंसा करने और उसके प्रति प्रेम प्रकट करने का सदा ध्यान रखते हैं? ... ...

१०—क्या आप उन छोटे-छोटे कामों के लिए जो वह आपके लिए करती है, जैसे कि बटन लगाना, मोजों की मरम्मत, धोबी के यहाँ कपड़े भेजना, उसे धन्यवाद देते हैं? . ..

पत्नियों के लिए

१—क्या आप पति को उसके धंधे-संबन्धी कार्यों में पूर्ण स्वतन्त्रता देती हैं, और क्या आप उसके संगियों की, उसके सेक्रेटरी के चुनाव की, या उसके बाहर रहने के समय की आलोचना करने से बचती हैं?

२—क्या आप अपने घर को मनोरञ्जक और चित्ताकर्षक बनाने का पूरा प्रयत्न करती हैं?

३—क्या आप घर में खाद्य-पदार्थ ऐसे बदल बदल कर बनाती हैं कि जब वह खाने बैठता है तो उसे बिलकुल पता नहीं होता कि आज क्या बना है?

४—क्या आप को अपने पति के धन्धे का इतना अच्छा ज्ञान है कि आप इसके विषय में उस के साथ विचार करके उसे कुछ सहायता दे सकें?

५—क्या आप धीरता पूर्वक प्रसन्नता पूर्वक पति की भूलों के लिए उसकी आलोचना किए बिना या अधिक सफल व्यापारियों के सामने उसे घटिया ठहराए बिना, आर्थिक हानियों का सामना कर सकती हैं?

६—क्या आप उसकी माता या दूसरे संबंधियों के साथ प्रेमपूर्वक रहने का विशेष उद्योग करती हैं?

७—क्या आप रंग और रीति में अपने पति की पसंद और नापसंद का ध्यान रख कर वस्त्र धारण करती हैं?

८—क्या आप घर में शान्ति रखने के विचार से छोटे छोटे मत भेदों में समझौता कर लेती हैं?

९—क्या आप उन खेलों को सीखने का उद्योग करती हैं जिनको आपका पति पसंद करता है ताकि अवकाश के समय में आप उसके साथ खेल सकें?

१०—क्या आप प्रतिदिन के समाचारों नई पुस्तकों और नई कल्पनाओं का पता रखती हैं, ताकि आप अपने पति की बौद्धिक दिलचस्पी को बनाए रख सकें?

इस पुस्तक में सिखाए गए सिद्धान्तों के प्रयोग में
मेरे अनुभव

इस पुस्तक में सिखाए गए सिद्धान्तों के प्रयोग में मेरे अनुभव

इस पुस्तक में सिखाए गए सिद्धान्तों के प्रयोग में मेरे अनुभव

इस पुस्तक में सिखाए गए सिद्धान्तों के प्रयोग में मेरे अनुभव

इस पुस्तक में सिखाए गए सिद्धान्तों के प्रयोग में
मेरे अनुभव

आप के अनुभव से दूसरे लोग लाभ उठा सकते हैं

डेल कारनेगी की इस पुस्तक को अमेरिका में अभूतपूर्व सफलता प्राप्त हुई है। परन्तु इसकी सारी सामग्री अमेरिकन है। मैं चाहता हूँ ऐसी ही एक पुस्तक भारतीय सामग्री के आधार पर लिखी जाय। यदि आप मुझे एक पत्र में सविस्तर लिखने की कृपा करें कि आपने इस पुस्तक में वर्णित सिद्धान्तों का अपने जीवन में कैसे उपयोग किया और उसका परिणाम क्या हुआ तो पुस्तक बनाने में मुझे बड़ी सहायता मिल सकती है।

इस बात की कुछ चिंता न कीजिए कि आपके लिखने का ढंग कैसा है। मैं तो केवल सत्य घटनाएँ ही चाहता हूँ भाषा अपने काम की मैं स्वयं बना सकता हूँ। आपका नाम गुप्त रक्खा जायगा। जब तक आपकी अनुमति न होगी न आपका और न ही आपके नगर का नाम दिया जायगा।

आपने इस पुस्तक के सिद्धान्तों का कैसे उपयोग किया, यह कथा न केवल मुझे वरन् अनेक ऐसे लोगों को भी अपना जीवन सुखी और सरल बनाने में सहायता देगी जिनसे मिलने का आपको कभी अवसर नहीं मिलेगा।

सन्तराम
पुरानी बस्ती
होशियारपुर।